

Versión preliminar

Documento interno

Distribución restringida
para críticas y comentarios.

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

Oficina en Buenos Aires.

LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE LA

PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Julio, 1989.

Este estudio fue realizado por Gabriel Bezchinsky y Mariana Fuchs en el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, que coordina Bernardo Kosacoff, en el marco del Acta de Entendimiento entre el Poder Ejecutivo de la Provincia de Buenos Aires y la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Las opiniones son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Institución.

LC/BUE/R.147

CAPITULO I

INTRODUCCION

El objetivo de este trabajo es caracterizar el perfil de las empresas exportadoras de la provincia de Buenos Aires y estudiar cual ha sido su evolución entre los años 1973 y 1984. Con este objetivo se abordará no sólo el estudio de las exportaciones realizadas por las empresas, sino también de una serie de temáticas vinculadas con la actividad exportadora. Para su realización, contamos con los datos básicos que provienen de la encuesta realizada por la CEPAL en colaboración con el INDEC en 1985. Esta recabó información cualitativa y cuantitativa de las principales firmas exportadoras del país. El estudio inicial llevado a cabo a partir de la misma ^{1/}, se propuso identificar e interpretar el perfil y la dinámica de las industrias exportadoras en distintos aspectos, como la política de inversiones y su relación con las exportaciones, la problemática tecnológica de las empresas, el acceso a diversos regímenes promocionales, los mercados de exportación, y las formas organizativas de las firmas en lo relacionado con la política de exportaciones.

Debemos realizar aquí algún comentario acerca de la naturaleza de este trabajo, con relación a las limitaciones que presenta el análisis provincial. Dado que en el estudio de las exportaciones el nivel de análisis relevante es el de la empresa industrial, y que el objeto de las políticas públicas de fomento a la actividad exportadora es también la firma como

^{1/} Exportaciones industriales. Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas. Serie Estudios Nro. 6. INDEC, 1986, Buenos Aires.

unidad, hemos decidido mantener la estructura de la encuesta base, que fue realizada a nivel de empresas.

Esto plantea una serie de problemas cuando se encara el análisis de las exportaciones a nivel provincial. En primer lugar, muchas de las empresas encuestadas están diversificadas espacialmente, esto es, tienen plantas en distintos lugares del país, lo que en principio no permite catalogarlas como de una provincia determinada. Esto es válido incluso en casos en que una o más plantas ubicadas en la misma provincia explican una parte significativa de la producción total de la empresa, ya que puede existir una fragmentación del proceso productivo al interior de la misma, tal que etapas fundamentales de dicho proceso se lleven a cabo en una localización distinta.

Pero aún en los casos en que pueda hacerse esa asignación de acuerdo a la distribución de la producción, ésta puede no coincidir con el origen espacial de las mercancías efectivamente exportadas.

De este modo, la asignación de empresas a provincias puede llevar a una sobre o subestimación de las transacciones efectivamente realizadas. Sin embargo, y teniendo en cuenta estas limitaciones, decidimos mantener el criterio por empresa, que es el pertinente en este caso. El criterio de selección adoptado reconoce como pertenecientes a la provincia a las empresas con un porcentaje significativo de sus exportaciones provenientes de Buenos Aires. La exposición del criterio y los resultados de la aplicación del mismo se presentan en el punto 2.

Antes de entrar en el análisis de las empresas exportadoras de la provincia de Buenos Aires, consideramos fundamental realizar un breve comentario de los resultados a los que se arribó en el estudio mencionado, tanto para el año 1984 como para la serie 1973-1984. Esto constituye un marco contextual imprescindible para el posterior estudio específico sobre la Provincia de Buenos Aires.

Posteriormente, a lo largo de todo el resto del trabajo, se analizarán los resultados obtenidos de la muestra de las empresas exportadoras bonaerenses, y se harán referencias a la relación entre esos resultados y los del total nacional, para dar una idea del peso de la Provincia dentro de la estructura exportadora nacional.

1. Representatividad y características generales de la muestra base.

El universo está conformado por 341 empresas que, en 1984 exportaron manufacturas por un valor de 3515,7 millones de dólares, lo cual significa un nivel de representatividad del relevamiento del 76,9% con respecto al total de las exportaciones industriales realizadas en dicho año (en particular este universo es muy representativo de las grandes y medianas empresas).

Al realizar el análisis por división industrial (2 dígitos de la CIIU Rev. 2), este nivel es de 2/3 del total de las exportaciones de 1984 como mínimo, llegando en algunos casos a 3/4 del total o más.

Al distribuir el valor total de las exportaciones por división industrial, surgió el predominio de la industria de alimentos, bebidas y tabaco con casi la mitad del total exportado para el año 1984. La industria química se ubica en segundo lugar con una participación de cerca del 20%. La textil y la metalmecánica alcanzan un nivel similar que se ubica en alrededor del 12%.

Asimismo, en lo relativo a los distintos orígenes de las manufacturas, los niveles de representatividad son aceptables. En el caso de las MOI (manufacturas de origen industrial) llega a 98,2% para el año 1984. Las manufacturas de origen agropecuario, MOA, alcanzan el 66,9% para ese mismo año.^{2/}

Con respecto al origen del capital, las firmas de capital privado nacional explicaron cerca de 2/3 del valor total de las exportaciones y del número de empresas. Las extranjeras alcanzan casi 1/3. La incidencia tanto de las empresas públicas como de las mixtas resulta insignificante.

Siguiendo con la caracterización global del universo bajo análisis, del estudio surge la evidencia de que proporciones significativas de las exportaciones de manufacturas del país son generadas por un grupo de grandes firmas industriales, que no resultan ser las de mayores montos de facturación

^{2/} MOA: Manufacturas de origen agropecuario
MOI: Manufacturas de origen industrial
Para su definición ver Anexo



anual. En efecto, mientras que las empresas que exportaron más de 30 millones de dólares en 1984 representaban el 56,7% del total de las exportaciones relevadas, las empresas que en ese mismo año facturaron más de 15,000 millones de \$a³/ sólo aportaron el 24,4% de las exportaciones industriales.

Respecto del tema tecnológico, se observó que el 36,2% de las empresas encuestadas (que representan el 42,5% de las exportaciones) no realizan actividades en el campo de la investigación y desarrollo ni tienen contratos de provisión tecnológica con el exterior. Sólo una quinta parte de las firmas realiza este tipo de tareas (representan el 17% del valor de las exportaciones).

Con relación a la evolución de las firmas encuestadas entre los años 1973 y 1984, se incluyen aquí los aspectos más salientes para su caracterización. El 73,9% de estas ya pertenecían, en el año 1973, al espectro industrial. Por otro lado, puede observarse que el total de las exportaciones de manufacturas registró un crecimiento anual promedio del 14% entre los años extremos de la serie.

El análisis por división permitió sacar ciertas conclusiones con respecto a las incidencias relativas durante el período en consideración. La industria de Alimentos, bebidas y tabaco se presentó como la principal actividad por su aporte al total de las exportaciones industriales relevadas para cada año de la serie. Su incidencia anual promedio fue del 41,9%. La industria química y las metálicas básicas registraron una incidencia creciente; la de productos metálicos, maquinarias y equipos sufrieron una pérdida de gravitación relativa, similar a la sufrida por la industria textil.

La información compilada permitió estimar el grado de apertura exportadora⁴/ y su evolución entre los años 1973 y 1984. En este sentido, se comprobó que este se incrementó en casi un 50% entre los años

³/ Equivalentes a aproximadamente 220 millones de dólares.

⁴/ Se define el grado de apertura exportadora como el cociente entre el valor de las exportaciones y las ventas totales.

mencionados. Sin embargo, se observó la existencia de comportamientos irregulares a lo largo de la década, alternándose períodos de contracción y de crecimiento del coeficiente.

Al analizar comparativamente el caso de las MOA y las MOI, se observa que las segundas incrementaron su incidencia entre los años extremos de la serie. El coeficiente medio de apertura exportadora de las MOA es entre dos y cinco veces superior al de las MOI.

Otros dos fenómenos merecen ser comentados: el alto grado de especialización de bienes exportados por las empresas, siendo la industria química la de mayor diversificación relativa en las ventas externas de las firmas (la cantidad promedio de bienes exportados por empresa es tres) y el elevado nivel de concentración de las exportaciones en un número reducido de productos.

En todo lo que resta del capítulo se analizan las características generales de las exportaciones bonaerenses, y su relación con el total de las exportaciones del país.

2. Las empresas exportadoras de la provincia de Buenos Aires. Criterios de selección. Conformación de la muestra.

La asignación de las empresas a la provincia de Buenos Aires o su exclusión se realizó a partir de algunos criterios generales. Así, 106 de las 341 firmas integrantes de la muestra nacional fueron automáticamente incorporadas a la muestra provincial al no existir dudas acerca de la procedencia de los bienes exportados. En estos casos, todas las firmas elaboraban dichos productos en sus plantas localizadas en la provincia de Buenos Aires, y en el caso de poseer varias plantas en diversos puntos del país, especificaban en el formulario de la encuesta que los bienes exportados provenían de la provincia de Buenos Aires.

Por otro lado, mientras que 205 empresas fueron automáticamente descartadas por no cumplir con los criterios mencionados, en los 30 casos restantes debieron establecerse algunos criterios de selección más restrictivos.

De estas 30 firmas, 15 fueron excluidas por las siguientes razones:

-La empresa produce tanto en la provincia como fuera de ella, no quedando claro en qué proporciones, pero el hecho de que sus montos de exportación no sean muy significativos llevaron a no incluirla.

-La empresa posee plantas tanto dentro como fuera de la provincia de Buenos Aires y más del 60% de la producción total destinada a la exportación no proviene del área bonaerense.

-El/los bien/es correspondiente/s al principal rubro de exportación se elabora/n en una planta de la firma localizada fuera de la provincia de Buenos Aires.

-La firma se dedica a actividades de base agropecuaria difundidas en todo el país. Es el caso de la Federación Agraria Argentina y de la Asociación de Cooperativas Argentinas.

Las 15 empresas restantes debieron ser consultadas ya que la información suministrada en los formularios de la encuesta no permitió llevar a cabo su asignación y la magnitud de lo exportado es lo suficientemente significativa como para no descartarlas.

Así surgieron casos que merecen ser comentados:

- YPF posee varias plantas dentro y fuera de la provincia de Bs. As. y exporta derivados del petróleo elaborados a partir de una "mezcla nacional" de los productos procedentes de sus distintas destilerías. De esta manera, resulta muy difícil saber de donde proviene el producto exportado. Este hecho, sumado a que 1984 fué un año donde las exportaciones de la empresa llegaron a valores especialmente altos (lo que provoca importantes distorsiones en los resultados al analizar la sub-muestra bonaerense), llevaron a excluir a YPF.

- Otra empresa consultada fue Loma Negra. En el formulario de la encuesta, se identificaron dos productos de exportación: cemento normal y cemento G-ARS(para pozo petrolífero). El primero se produce tanto en las dos plantas de la provincia de Buenos Aires (Olavarria y Barker) como en San Juan y Catamarca. La parte exportada de este producto puede provenir de cualquiera de ellas, dependiendo del

mercado externo a que se destine^{5/}. El cemento G-ARS se elabora en Olavarria. En el año 1984, Loma Negra realizó una exportación considerable a la India (12000 ton.) de este último producto. Teniendo en cuenta todos estos factores, se ha decidido incluir a Loma Negra en la muestra bonaerense.

- Otro caso que merece ser mencionado es el de Alpargatas. La información había sido suministrada para la empresa en su conjunto y también para cada una de las divisiones que la conforman: calzado, tejidos y manufacturas textiles. Sin embargo, debió consultarse a la firma en el momento de decidir sobre su asignación a la provincia. Se supo entonces que, del total exportado, la planta de Florencio Varela, provincia de Buenos Aires participaba en un 40% (proporción que se mantiene en la actualidad). De los productos exportados a los que se hace referencia, Denim y jeans provienen de Barracas, Cap. Fed. y representan un 30% del total exportado (esto corresponde a la división manufacturas textiles). El calzado deportivo que se destina al mercado externo es producido en las plantas de Tucumán y de La Pampa. Es así que se ha decidido incorporar a la muestra bonaerense únicamente la división tejidos de la empresa Alpargatas.

De las 15 empresas consultadas, sólo 7 fueron incluidas en la muestra bonaerense.

^{5/} Lo exportado a Brasil proviene de las plantas de Olavarria y Barker. La producción destinada a Bolivia es de Catamarca.

CAPITULO II

LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

1. Características generales de la muestra bonaerense.

Luego de la selección de las empresas por los criterios mencionados, la sub-muestra correspondiente a la Provincia de Buenos Aires quedó constituida por 113 empresas, poco más de 1/3 del total de la muestra base. Estas empresas exportaron en 1984 por un valor de 1541 millones de dólares, lo que en términos de las exportaciones nacionales relevadas representa un 36,8%. Esta cifra indica la alta concentración de las exportaciones industriales argentinas en la provincia^{6/}.

Sin embargo, de acuerdo al Censo Nacional Económico 1984, la participación de la provincia de Buenos Aires en la producción industrial fué del 52,7%, lo que, comparado con la participación en las exportaciones, da la idea de que la industria provincial es relativamente poco abierta a la exportación.

^{6/} En este punto resulta interesante comparar algunas cifras con las presentadas en el trabajo "Estructura Regional de las Exportaciones Argentinas", realizado por Jorge Tranier con la colaboración de Jorge Horvitz, en el marco del programa CFI/CEPAL "Perspectivas de reindustrialización y sus determinaciones regionales."

Allí se menciona que la participación de Buenos Aires en el total de las exportaciones nacionales de 1984 fué del 45,8%, cifra que es algo mayor que la que resulta de los datos de la encuesta. Esto en principio implica que el criterio de selección adoptado no lleva a una gran distorsión de las exportaciones de la provincia.

Si analizamos las exportaciones por tipo de manufactura (ver cuadro 1), resulta que esa concentración llega a valores altos en el caso de las MOI, donde el 45,0% del total de las MOI relevadas (y podría decirse que del total de las MOI efectivamente exportadas en 1984, dado que el nivel de representatividad de la muestra nacional para este grupo es cercano al 100%) provienen de la Provincia de Buenos Aires. En el caso de las MOA, aunque la participación de la provincia en el total es importante, no alcanza los valores de las MOI, llegando a un 30,9%.

Cuadro 1 - Provincia de Buenos Aires. Exportaciones relevadas
según tipo de manufactura. Buenos Aires y
Total del País. 1984

(miles de dolares y porcentajes)

	Exportaciones relevadas Buenos Aires (I)	Exportaciones relevadas Total del País (II)	I/II %
Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)	648.197	2.079.743	30,9
Manufacturas de Origen Industrial (MOI)	646.127	1.435.915	45,0
Total de Manufacturas	1.294.324	3.515.658	36,8

En cuanto a la participación de Buenos Aires en el total nacional por división industrial (ver cuadro 2), se destacan los casos de la división 37 (Industrias Metálicas Básicas) con una participación del 57,6%, la 32 (Textiles, Confecciones y Cuero) con el 47,5%, y la 38 (Productos Metálicos, Maquinaria y Equipos), con el 45,9% de las exportaciones nacionales explicadas por las empresas bonaerenses. Estas tres divisiones (junto con la 36, de significación sumamente reducida) superan el promedio de participación de Buenos Aires en el total (36,8%).

En cuanto a la estructura de las exportaciones de la provincia por divisiones industriales (dos

Cuadro 2 - Exportaciones relevadas en las distintas divisiones
industriales. Buenos Aires y Total del País. 1984.

(Porcentajes y miles de dolares)

División industrial	Buenos Aires (I)	Total País (II)	I/II (%)
Alimentos, Bebidas y Tabaco	480.582	1.656.226	29,0
Textiles, Confecciones y Cuero	215.246	453.168	47,5
Papel, Imprenta y Publicaciones	647	31.992	2,0
Productos químicos	248.251	684.499	36,3
Minerales no Metálicos	5.436	10.547	51,5
Industrias Metálicas Básicas	177.063	3.868	-
Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	177.063	385.316	45,9
Otras Manufacturas y Madera y Muebles	-	3.868	-
Total Industria	1.294.324	3.515.658	36,8

Cuadro 3 - Provincia de Buenos Aires, distribución de las exportaciones de manufacturas según
división industrial en que operan las firmas exportadoras. 1984.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

División industrial	Cantidad de firmas	Valor de las exportaciones en 1984	Participación relativa %
Alimentos, Bebidas y Tabaco	24	480.582	37,1
Textiles, Confecciones y Cuero	22	215.246	16,6
Papel, Imprenta y Publicaciones	1	647	0,1
Productos químicos	27	248.251	19,2
Minerales no Metálicos	3	5.436	0,4
Industrias Metálicas Básicas	5	167.097	12,9
Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	27	177.063	13,7
Otras Manufacturas, Madera y Muebles	-	-	-
Total Industria	109	1.294.324	100,0

dígitos de la CIIU Rev. 2), la participación de cada una de ellas en el total provincial muestra una diferencia fundamental con respecto a la estructura correspondiente a la muestra nacional (ver cuadro 3).

En efecto, la división 31 (Alimentos, Bebidas y Tabaco), que a nivel nacional resulta preponderante, explicando el 47,1% de las exportaciones industriales de 1984, da cuenta sólo del 37,1% de las exportaciones provinciales ^{7/}. Se registra asimismo un leve aumento en la participación de las divisiones 32 y 37 (aproximadamente 4 puntos en cada caso) respecto de lo que sucede para el total nacional. El resto de las divisiones mantiene una participación similar a la que se verifica a nivel nacional.

Excluyendo los casos inferiores a la media (la división 35 con el 36,2%, y la división 34 con el 2,0%), el resto de las divisiones representadas (recuérdese que no hay empresas de las divisiones 33 y 39 en la muestra bonaerense) reflejan un resultado concordante con el obtenido en el análisis por tipo de manufactura: la división 31 representa sólo el 29%, mientras que las divisiones 32, 36, 37, y 38 explican entre el 45 y el 60% de las exportaciones nacionales de las divisiones correspondientes.

Desde la perspectiva de la propiedad del capital de las empresas exportadoras (ver cuadro 4), el resultado para la provincia es bastante distinto del obtenido para el total del país. En efecto, mientras que a nivel nacional, las empresas de capital privado local representan 2/3 del total de las empresas y un 60,8% del monto exportado en 1984, a nivel de la provincia esos valores se reducen a 60% y 45,5% respectivamente.

^{7/} En este caso, el análisis provincial no refleja el cambio fundamental registrado en la estructura de las exportaciones industriales argentinas durante el periodo. En efecto, la división 31 aumentó a nivel nacional su participación, debido a la gran expansión de algunas ramas, fundamentalmente la aceitera. Sin embargo, el hecho de que la localización geográfica de la mayor parte de la industria aceitera sea la provincia de Santa Fe, introduce este rasgo que diferencia a la estructura exportadora de la provincia de Buenos Aires de la nacional.

En cambio, se registra un aumento en el peso de las exportaciones realizadas por empresas de capital extranjero, así como una disminución de las realizadas por empresas de capital estatal. En el caso de las empresas estatales, la participación alcanza al 1,4% (la participación a nivel nacional era del 8,6%)^{8/}, mientras que en el caso de las empresas extranjeras llega al 46,7%, superando en más de 16 puntos a la participación relativa del mismo grupo en las exportaciones relevadas para todo el país.

En el caso de las empresas de capital mixto, todas las empresas incluidas en la muestra base pertenecen a la provincia de Buenos Aires, lo que

Cuadro 4 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones de manufacturas según el origen del capital de las firmas exportadoras. 1984.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Origen de la propiedad del capital	Cantidad de firmas	Valor exportaciones en 1984	% sobre total nac	Participación relativa %
Estatal	3	18.120	5,9	1,4
Privado nacional	61	588.917	27,6	45,5
Mixto	4	82.837	100,0	6,4
Extranjero	41	604.450	60,8	46,7
T o t a l	109	1.294.324	36,8	100,0

^{8/} Esta diferencia se debe en gran parte a la exclusión de Y.P.F. de la muestra bonaerense, tal como ha sido explicado en el punto 2. La gran magnitud de la empresa en cuanto a sus volúmenes de facturación, así como sus significativos niveles de exportación de 1984, hacen que su exclusión repercuta fuertemente en los resultados.

resulta en un aumento de su participación relativa tanto en número de establecimientos como en monto exportado. Si comparamos el total de Buenos Aires con el total nacional para las empresas extranjeras, resulta que un 60,8% de las exportaciones realizadas por este grupo de empresas en 1984 corresponde a firmas radicadas en la provincia de Buenos Aires.

En cuanto al tamaño de las empresas exportadoras, la muestra bonaerense reproduce, aunque con rasgos más marcados, las características detectadas para el total del país.

Cuadro 5 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones de manufacturas relevadas, según monto de ventas totales de las firmas exportadores. 1984.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Tamaño según monto total de ventas en 1984	Cantidad de firmas	Valor exportaciones		Participación relativa %
		1984	% sobre total nac.	
Menos 0,5 miles millones \$a	14	36.241	17,9	2,8
Entre 0,5 y 2,0 miles millones \$a	32	173.439	13,4	13,4
Entre 2,0 y 5,0 miles millones \$a	33	445.247	52,3	34,4
Entre 5,0 y 15,0 miles millones \$a	21	480.194	47,8	37,1
Entre 15,0 miles millones \$a	9	159.203	18,5	12,3
T o t a l	109	1.294.324	36,8	100,0

Si consideramos la clasificación de acuerdo al monto de facturación de 1984 (ver cuadro 5), se repite el fenómeno del peso preponderante de las empresas más grandes, aunque los porcentajes son mayores que a nivel nacional para las empresas de entre 2 mil millones de \$a y 15 mil millones de \$a de facturación, y menores para las de menos o más de esos montos. Además, si comparamos lo exportado por cada grupo a nivel de la provincia y a nivel nacional, se verifica que los dos grupos que corresponden a montos de facturación de entre 2 y 15 mil millones de \$a superan el porcentaje de participación relativa de las exportaciones provinciales en las nacionales (36,8%), mientras que los tres grupos restantes tienen participaciones relativas menores que el promedio. Así, el grupo de entre 2 y 5 mil millones de \$a de la provincia de Buenos Aires explica el 52,3% de las exportaciones del grupo a nivel nacional, mientras que en el caso del grupo de entre 5 y 15 mil millones de \$a, ese porcentaje es del 47,8%.

Cuadro 6 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones de manufacturas relevadas, según valor de exportaciones de las firmas. 1984.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Tamaño según monto de las exportaciones en 1984	Cantidad de firmas	Valor exportaciones	Participación relativa
		% sobre total nac.	%
Menos 0,8 millones u\$s	22	6.472	25,2
Entre 0,801 y 3 millones u\$s	25	46.596	29,3
Entre 3,1 y 10 millones u\$s	27	159.202	34,6
Entre 10,1 y 30 millones u\$s	23	363.705	43,2
Más de 30 millones u\$s	12	718.349	36,0
T o t a l	109	1.294.324	36,8
			100,0

Cuadro 7 - Provincia de Buenos Aires. 35 principales empresas exportadoras
(Mas de 10 millones de dolares en 1984)

Empresa	Tipo de Manufactura
Aliansa S.A.	MOA
Cidec S.A.	MOA
Cerveceria Quilmes	MOA
Comercio Internacional	MOA
Compania Elaboradora de Prod.Animales	MOA
Compania Continental	MOA
Copetro	MOI
Coplinco S.A.	MOA
Destileria Argentina de Petroleo	MOI
Esso S.A.	MOI
F.I.F.A.S.A.	MOI
Ford Motor Argentina S.A.	MOI
Frigorifico Lamar S.A.	MOA
Frigorifico Matex	MOA
Frigorifico Yaguane	MOA
Genaro Garcia S.A.	MOA
Hughes Tool Company	MOI
I.B.M. Argentina S.A.	MOI
Industrias del Maiz S.A.	MOA
La Plata Cereal Co.	MOA
Malenky S.A.	MOA
Manufactura de Cueros S.A.	MOA
Matadero y Frigorifico Antartida	MOA
Metales Uboldi	MOI
Oleaginoso Moreno	MOA
Petroquimica Bahia Blanca	MOI
Petroquimica General Mosconi	MOI
Polisur	MOI
Producuer	MOA
Propulsora Siderurgica	MOI
S.A.F.R.A. S.A.	MOA
Sevel S.A.	MOI
Siderca S.A.	MOI
Subpga S.A.	MOA
Ultramide S.A.	MOA

Si tenemos en cuenta la clasificación de las empresas de acuerdo a su volumen de exportaciones en 1984, el fenómeno de concentración anteriormente señalado se ve acentuado: las empresas que exportan más de 30 millones de dólares dan cuenta del 55,5% de las exportaciones industriales de la provincia (ver cuadro 6). Si a ellas le agregamos las empresas que exportan entre 10 y 30 millones, resulta que 35 empresas (32,1% del total) explican el 83,6% del total bonaerense (ver cuadro 7).

De la conjunción de los dos criterios de clasificación basados en el tamaño de las empresas, surge que las exportaciones de la provincia corresponden a empresas que, siendo importantes en cuanto a sus volúmenes de facturación anual, no son sin embargo las de mayores montos de ventas. Aquí se repite, aunque en forma mas acentuada, lo que se verifica para el total nacional.

En relación con el anterior punto de vista, podemos analizar lo que ocurre con las exportaciones de las firmas de acuerdo a su coeficiente de exportaciones ^{9/} (ver cuadro 8).

Cuadro 8 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones relevadas según grado de apertura externa de las firmas exportadoras. 1984.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Coeficiente de exportación		Cantidad de firmas	Valor Exportaciones 1984		Participación relativa %
				% sobre total nac.	
Menos de	5%	40	90.603	21,2	7,0
Entre	5,1 y 25,0%	23	132.021	23,7	10,2
Entre	25,1 y 50,0%	16	322.287	47,5	24,9
Más de	50%	30	749.413	40,4	57,9
Total		109	1.294.324	36,8	100,0

^{9/} Esto es, el cociente entre el monto de exportaciones y el monto de ventas de 1984.

Cuadro 9 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones relevadas según perfil tecnológico de las firmas exportadoras. 1984.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Perfil tecnológico	Cantidad de firmas	Valor Exportaciones		Participación relativa %
		1984	% sobre total nac.	
T1	31	362.411	60,5	28,0
T2	4	16.826	16,1	1,3
T3	42	374.060	28,4	28,9
T4	32	541.027	36,2	41,8
T o t a l	109	1.294.324	36,8	100,0

NOTA:

T1: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y desenvuelven tareas de I y D localmente

T2: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y no desarrollan tareas de I y D en el pais

T3: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior y desarrollan tareas de I y D en el pais

T4: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior ni tampoco realizan I y D localmente

A nivel nacional se verifica una relación directa entre el grado de apertura exportadora de las

empresas y su aporte al total de las exportaciones (expresado en el alto porcentaje de las exportaciones que corresponden a empresas que trabajan básicamente con ese fin). En la provincia se verifica una profundización de esa tendencia.

La participación de Buenos Aires en el total nacional es mayor que la media en los dos grupos con coeficientes mayores que el 25%, y sobre todo en el grupo de entre 25 y 50%, donde el 47,5% de las exportaciones totales son realizadas por empresas bonaerenses.

En cuanto al aspecto tecnológico (ver cuadro 9), en la provincia se repite el esquema que se presenta para todo el país, aunque con una mayor presencia de empresas que llevan a cabo actividades de Investigación y Desarrollo y que tienen contratos de licencia con empresas del exterior, y una importante disminución de la participación de aquellas que no poseen contratos pero sí realizan actividades de I y D. Sin embargo, las exportaciones realizadas por el grupo T1¹⁰/ representan el 60,5% de las exportaciones que, a nivel nacional, realizan firmas de este tipo, lo que indica una "especialización relativa" de la provincia en este tipo de empresas exportadoras.

2. Evolución de las exportaciones relevadas y coeficiente de exportación implícito.

La evolución de las exportaciones de las firmas correspondientes a la provincia de Buenos Aires muestra un comportamiento similar al del total de las empresas de la muestra base entre 1973 y 1984, de tal manera que la participación de las exportaciones bonaerenses en el total nacional se mantiene a lo largo del período en valores que oscilan entre el 35 y el 40%, excepto en 1974 (32,6%), 1976 (43,8%), 1979 (32,1%), 1980 (28,3%), y 1981 (33,1%).

Esto se corresponde con lo que ocurre con el coeficiente de exportación. En esos años, este manifiesta una disminución marcada, aunque la baja es mucho mas acentuada en el grupo de empresas provinciales que en el total. Por lo demás, dicho coefi-

¹⁰/ Para su definición ver Anexo.

ciente para el caso de las empresas bonaerenses sigue un comportamiento similar al del total. (ver cuadro 10).

Cuadro 10 - Evolución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficientes de apertura exportadora implicados. Buenos Aires y total del país. 1973-1984.

Año	Exportaciones relevadas		Participación relativa %	Ventas totales de las firmas IV	Coeficiente de exportación	
	Buenos Aires (I)	Totales (II)			Buenos Aires I/IV	Total encuesta
			III: I/II			
1973	306.348	829.756	36,9	3.316.594	9,2	9,8
1974	334.618	1.027.154	32,6	4.436.996	7,5	8,3
1975	304.528	768.377	39,6	3.814.845	8,0	7,2
1976	506.752	1.157.041	43,8	3.454.187	14,7	12,3
1977	545.831	1.523.901	35,8	4.809.417	11,3	12,4
1978	731.578	1.942.901	37,6	6.269.043	11,6	11,9
1979	834.567	2.599.999	32,1	9.497.526	8,8	10,7
1980	842.517	2.974.432	28,3	13.627.223	6,2	8,8
1981	1.157.865	3.494.690	33,1	11.019.825	10,5	12,0
1982	1.394.001	3.584.496	38,9	8.331.625	16,7	16,8
1983	1.222.192	3.203.363	38,1	8.030.392	15,2	14,8
1984	1.294.324	3.515.658	36,8	8.772.296	14,7	14,4

Cuadro 11 - Distribución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficiente de apertura exportadora, según tipo de manufactura. Buenos Aires y total del país. 1973-1984.

(miles de dolares y porcentajes)

Año	Exportaciones relevadas	Participación relativa (%)				Participación de Buenos Aires en el total nacional (%)		Coeficiente de apertura (%)			
		Total		Buenos Aires				Total		Buenos Aires	
		MOI	MOA	MOI	MOA			MOI	MOA	MOI	MOA
1973	306.348	34,42	65,58	47,79	52,21	51,26	29,39	4,76	22,18	5,41	26,11
1974	334.618	42,55	57,45	65,44	34,56	50,10	19,60	4,69	18,86	5,89	16,11
1975	304.528	47,74	52,26	65,56	34,44	54,43	26,12	4,46	16,14	6,23	17,18
1976	506.752	44,27	55,73	54,52	45,48	53,94	35,74	7,38	25,82	10,08	32,28
1977	545.831	35,49	64,51	49,06	50,94	49,51	28,28	6,24	27,01	7,24	25,07
1978	731.578	39,47	60,53	55,94	44,06	53,88	27,67	6,70	23,95	8,41	22,99
1979	834.567	33,41	66,59	49,56	50,44	47,61	24,31	5,13	23,75	5,42	22,52
1980	842.517	38,10	61,90	53,65	46,35	39,88	21,21	4,63	19,81	4,01	16,57
1981	1.157.865	45,65	54,35	58,89	41,11	42,74	25,06	7,81	21,71	7,98	19,27
1982	1.394.001	48,80	51,20	59,72	40,28	47,59	30,59	11,98	27,03	13,11	28,30
1983	1.222.192	40,97	59,03	53,22	46,78	49,56	30,23	8,90	37,48	10,31	33,20
1984	1.294.324	40,84	59,16	49,92	50,08	45,00	31,16	8,39	28,25	9,37	34,52
Promedios simples											
1973-1984		40,98	59,02	55,27	44,73	48,79	27,45	6,76	23,50	7,79	24,51

Si analizamos la evolución de las exportaciones de acuerdo con el tipo de manufactura de que se trate (ver cuadro 11), notamos algunas diferencias significativas entre la muestra bonaerense y la nacional. En efecto, mientras que para el total nacional el promedio simple del período revela una participación del 41% para las MOI y del 59% para las MOA, para las empresas bonaerenses esas participaciones son de 55% y 45% respectivamente. Esto significa que existe una diferenciación importante entre las empresas bonaerenses, entre las que predominan las exportadoras de MOI, y las del resto del país, entre las cuales son preponderantes las exportadoras de MOA. La serie 1973-1984 muestra que la participación de las MOI en el total de las exportaciones bonaerenses tuvo su valor mínimo en 1973 con el 48% y el máximo en 1975 con el 66%, mientras que a nivel nacional esos extremos se registraron en 1973 y 1982 con el 34% y el 49% respectivamente.

Con respecto a la participación de las exportaciones bonaerenses en el total nacional por tipo de bien, esta confirma y acentúa la diferenciación mencionada anteriormente. En efecto, el promedio anual simple de la serie da una participación del 49% para las MOI y del 27% para las MOA.

El análisis del coeficiente de exportaciones por tipo de bien muestra que en a lo largo del período, el mismo es mayor para las MOI bonaerenses que para las del total nacional, mientras que en el caso de las MOA el coeficiente nacional supera al bonaerense en la mitad de los años, y en el resto sucede a la inversa. En promedio, sin embargo, el coeficiente de ambos tipos de bien es mayor para las empresas bonaerenses que para el total, debido a que en el caso de las MOA las diferencias positivas son mayores que las negativas. Existe un fenómeno significativo en el grupo de las MOA bonaerenses, que merece ser señalado. Se trata del importante aumento del coeficiente de exportaciones registrado en los últimos años de la serie (1982 a 1984), que supera al que se obtiene para el total nacional.

En el cuadro 12 se presentan las participaciones de las divisiones industriales en las exportaciones

de cada uno de los años del período 1973-1984, y el promedio simple de los 12 años. La estructura de exportaciones de 1973 difiere en forma importante de la de 1984, fundamentalmente en el incremento de la participación de las divisiones 31, 35 y 37, y la pérdida de gravitación de la 32 y 38. Esto coincide,

Cuadro 12 - Provincia de Buenos Aires. Distribución relativa de las exportaciones relevadas, según división industrial de las firmas exportadoras.
1973-1984

(porcentajes)

Años	Divisiones Industriales							
	31	32	34	35	36	37	38	33 y 39
1973	26,25	27,37	0,31	8,78	0,55	5,51	31,24	-
1974	19,49	17,10	0,39	9,65	0,51	10,99	41,87	-
1975	16,70	19,77	0,30	11,76	0,36	3,64	47,47	-
1976	30,40	17,61	0,09	9,16	0,33	13,19	28,88	-
1977	32,25	21,86	0,14	9,39	0,49	11,34	24,53	-
1978	28,94	17,83	0,16	10,75	0,51	25,29	16,52	-
1979	32,33	20,51	0,16	12,33	0,59	18,98	15,10	-
1980	29,64	18,83	0,24	21,59	0,13	11,91	17,67	-
1981	28,98	15,27	0,20	21,42	0,53	18,67	14,93	-
1982	31,61	12,41	0,15	18,99	0,99	21,30	14,56	-
1983	35,43	16,01	0,07	24,13	0,40	9,59	14,37	-
1984	37,13	16,63	0,05	19,18	0,42	12,91	13,68	-
Promedio simple								
1973-1984	29,12	18,43	0,17	14,01	0,48	13,61	23,40	-

en grandes rasgos con lo que sucede a nivel nacional, y es altamente significativo, ya que refleja, a nivel de las exportaciones, los cambios ocurridos en la estructura de la industria nacional en el período considerado: una fuerte contracción de las actividades con mayor grado de elaboración y relativamente más intensivas en mano de obra calificada (como las metalmecánicas por ejemplo), y una expansión de actividades vinculadas con la transformación primaria de recursos naturales (como algunas agroindustrias, petróleo, siderurgia, etc.), que son generalmente industrias de proceso, intensivas en capital, y con

escasos requerimientos de mano de obra (en general de bajo grado de calificación).

Son significativas también las variaciones anuales que se registran en las ventas externas de la división 37, fenómeno que es más acentuado en la provincia que en el total nacional. Esto indica que, para las empresas bonaerenses de estas ramas, la actividad exportadora es relativamente más marginal que para el total, y estaría más ligada a la evolución del mercado interno.

Comparando la estructura bonaerense considerada con la estructura nacional por divisiones industriales, se observan algunas diferencias. Por un lado, el peso de la división 31, es notoriamente mayor a nivel nacional que en la provincia; por otro, en esta última, las divisiones 37 y 38 muestran una participación mayor que en el total nacional. (ver cuadro 13).

Cuadro 13 - Participación relativa de las distintas divisiones industriales en las exportaciones relevadas. Buenos Aires y total del país. 1973-1984.

(porcentajes)

Divisiones industriales	Promedios simples 1973-1984		A ñ o 1 9 8 4	
	Total encuesta	Buenos Aires	Total encuesta	Buenos Aires
31	41,9	29,12	47,1	37,13
32	16,6	18,43	12,9	16,63
34	0,8	0,17	0,9	0,05
35	15,2	14,01	19,5	19,18
36	0,6	0,48	0,3	0,42
37	7,9	13,61	8,2	12,91
38	16,9	23,40	11,0	13,68
33 y 39	0,1	-	0,1	-

Las fuertes variaciones anuales registradas en la división 37, anteriormente mencionadas, encuentran su explicación en el gran peso que las exportaciones de las empresas bonaerenses pertenecientes a esta división tienen dentro del total nacional, y en las variaciones que esa participación tuvo a lo largo del período 1973-1984 (ver cuadro 14). Con un valor máximo de 88,3% en 1977 y un mínimo de 29,7% en 1973, el promedio se ubica en 63,2%.

Tomando en cuenta los promedios de las divisiones y la participación de las exportaciones totales de Buenos Aires en el total nacional (43,8%), surge que hay sólo dos divisiones cuya participación promedio se ubica por sobre la media general: la referida 37, y la 38, con el 49,9%. Un hecho notorio es la baja participación promedio de la división 31,

Cuadro 14 - Provincia de Buenos Aires. Participación de las exportaciones en el total nacional por divisiones industriales. 1973-1984.

(porcentajes)

Años	Divisiones industriales							
	31	32	34	35	36	37	38	33 y 39
1973	25,90	38,45	10,77	35,34	36,81	29,70	62,70	-
1974	15,41	34,14	6,60	26,32	43,93	60,51	62,38	-
1975	20,77	43,30	14,63	39,74	47,29	83,88	53,20	-
1976	36,50	43,63	5,84	36,48	28,63	80,79	48,69	-
1977	26,41	38,88	6,17	35,25	21,55	88,30	43,62	-
1978	25,85	37,41	7,84	36,73	16,34	84,59	40,06	-
1979	21,65	36,90	7,45	39,25	18,54	60,72	39,43	-
1980	18,43	34,12	9,69	32,53	5,54	45,57	44,85	-
1981	23,77	38,07	14,52	28,81	36,22	54,93	52,66	-
1982	30,15	45,17	15,61	30,98	61,53	67,92	49,67	-
1983	28,04	51,62	3,82	44,28	47,56	44,29	56,05	-
1984	29,02	47,49	1,94	36,28	51,02	57,62	45,94	-
Promedio simple								
1973-1984	25,16	40,76	8,74	35,16	34,58	63,23	49,93	-

con un 25,1%, lo que explica la baja participación relativa de las MOA en las exportaciones de la provincia de Buenos Aires, lo cual responde a las razones de localización anteriormente mencionadas.

El cuadro 15 muestra la evolución del grado de apertura exportadora por división industrial en el período 1973-1984. La estructura que se verifica en la provincia es muy similar a la registrada a nivel nacional, con la sola excepción de la división 32, cuyo grado de apertura es bastante más alto a nivel nacional que provincial.

Cuadro 15 - Provincia de Buenos Aires. Grado de apertura exportadora de las firmas encuestadas, según divisiones industriales de actividad. 1973-1984.

(porcentajes)

Años	Divisiones industriales							
	31	32	34	35	36	37	38	33 y 39
1973	16,57	21,13	5,28	3,84	1,55	3,56	8,44	-
1974	10,63	11,92	4,21	2,97	1,05	5,34	10,19	-
1975	9,55	18,64	9,77	4,00	0,84	1,51	12,14	-
1976	27,81	27,92	2,67	6,12	1,48	11,36	13,33	-
1977	20,60	24,16	2,75	4,51	2,01	8,01	9,63	-
1978	18,32	25,07	2,87	4,64	1,77	21,85	6,71	-
1979	16,80	24,33	2,17	4,22	1,34	12,58	4,11	-
1980	11,71	19,04	2,08	5,18	0,20	7,04	2,92	-
1981	15,89	20,89	3,16	7,04	1,38	23,20	5,60	-
1982	29,50	20,09	4,79	9,93	5,08	31,96	9,81	-
1983	31,53	23,57	2,26	10,10	2,15	15,13	9,40	-
1984	29,06	29,55	1,09	7,96	2,23	22,49	7,95	-
Promedio simple								
1973-1984	19,83	22,19	3,59	5,87	1,76	13,67	8,35	-

3. Especialización y concentración. La perspectiva a nivel de los productos de exportación.

Para poder abordar el análisis específico de la problemática exportadora, la encuesta no solo recabó información acerca de las principales empresas exportadoras, sino también de sus principales productos de exportación.

A pesar de las dificultades que plantea el hecho de que las distintas empresas definen con diferente grado de precisión sus productos, esta información permite tener una idea bastante aproximada acerca de la forma en que las mismas diversifican sus exportaciones.

Sobre el total de las 113 empresas que conforman la muestra bonaerense, sólo tres firmas no informan sobre sus principales productos de exportación. Las 110 restantes declaran sobre un total de 319 productos, que representan el 92,4% de las exportaciones bonaerenses relevadas de 1984. Este nivel de representatividad coincide con el verificado en la muestra nacional, la que recaba información acerca de 946 productos.

De este modo, los productos declarados por las empresas bonaerenses representan aproximadamente 1/3 del total de productos de la muestra nacional. Dado que las empresas bonaerenses también mantienen con el total de las empresas encuestadas una relación de 1 a 3, la cantidad de productos por firma es prácticamente idéntica: 2,82 para el total y 2,87 para Buenos Aires (ver cuadro 16).

Se verifican diferencias en la cantidad de productos por empresa cuando consideramos a las firmas de acuerdo al tipo de producto. Así, las MOA muestran una proporción de 3,24 productos por firma, mientras que en el caso de las MOI esa relación es de 2,68 por firma. Esto indica un mayor grado de diversificación media de las empresas MOA que de las MOI, y difiere de lo que ocurre a nivel nacional, donde la cantidad de productos por firma es prácticamente igual para ambos tipos de empresas (2,84 para las MOA y 2,81 para las MOI).

Cuadro 16 - Provincia de Buenos Aires. Exportaciones industriales desagregadas por producto, según tipo de manufactura y cantidad de empresas informantes.

(cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

	Firmas	Productos	Cantidad de productos por firma	Valor exportación en 1984 del total de productos	Participación en las exportaciones
M.O.A.	37	120	3,24	599.130	92,43
M.O.I.	73	199	2,68	597.602	92,49
T O T A L	110	319	2,90	1.196.732	92,46

Cuadro 17 - Provincia de Buenos Aires. Exportaciones desagregadas por producto, según división industrial de origen.
Representatividad en 1984.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

División industrial	Productos	Productos por firma	Participación en el total de las exportaciones de 1984
31	87	3,62	90,68
32	55	2,50	97,68
34	1	1,00	83,92
35	87	3,22	92,33
36	7	2,33	98,17
37	10	2,00	99,04
38	72	2,48	84,78
33 y 39	-	-	-
T o t a l	319	2,87	92,46

El mismo análisis puede realizarse a nivel de divisiones industriales (ver cuadro 17). Los resultados son coincidentes con los obtenidos a nivel nacional, en el sentido del alto grado de especialización de la industria exportadora, aunque en el caso de la provincia de Buenos Aires, hay dos divisiones que superan los tres productos por firma (la 31 con 3,62 y la 35 con 3,22), mientras que a nivel nacional sólo una supera esa proporción (la 35, con 3,21). Esto coincide con los resultados obtenidos en el análisis por tipo de bien, donde la diversificación de la industria exportadora bonaerense es mayor en el caso de las MOA que en el de las MOI.

Por otra parte, también a nivel de divisiones industriales la representatividad de los productos declarados es muy alta. Sólo dos divisiones se ubican por debajo del 90%: la 34 con el 83,92% y la 38 con el 84,78%.

Cuadro 18 - Provincia de Buenos Aires. Niveles de especialización o diversificación de las exportaciones industriales. Representatividad de los productos declarados en las exportaciones totales de las firmas.

(Cantidad de firmas exportadoras)

Cantidad de Productos	Firmas que declaran e informan sobre	Firmas en que los productos declarados representan en el total de sus exportaciones de 1984:		
		Más del 80%	Entre el 60,1% y el 80%	Menos del 60%
5 productos	27	19	5	3
4 productos	13	13	-	-
3 productos	20	18	-	2
2 productos	21	20	-	1
1 producto	29	27	-	2
T o t a l	110	97	5	8

Una forma de analizar el tema de la diversificación exportadora más detalladamente es clasificar a las firmas de acuerdo con la cantidad de bienes que cada una de ellas identifica como sus principales productos de exportación según el peso de los mismos en los valores exportados. El cuadro 18 muestra la distribución de las 110 empresas de acuerdo con la cantidad de productos que cada una de ellas declara como sus principales rubros de exportación y con el peso que esos productos tienen en el total de las exportaciones de la firma.

El resultado más notorio es el alto grado de concentración de las exportaciones del conjunto de las empresas. En efecto, en 97 de las 110 empresas (88,1%), los productos identificados como principales rubros de exportación representan más del 80% del total de las exportaciones de 1984.

Para un 48,4% de ese total, ese porcentaje superior al 80% es explicado por sólo dos productos, mientras que para un 27,8% un sólo producto representa más del 80% de las exportaciones totales de la firma. Esto es similar a lo que ocurre a nivel nacional, aunque levemente menos acentuado para las empresas bonaerenses.

Un análisis complementario puede realizarse en términos de los valores exportados por las empresas, discriminadas de acuerdo al mismo criterio anterior (ver cuadro 19). En este caso, las exportaciones realizadas por empresas para las cuales cinco o menos productos representan más del 80% de las exportaciones totales significan el 87,2% del total exportado, mientras que en términos de la cantidad de empresas representaban un 88,1%. Esto, si bien confirma el bajo grado de diversificación de las exportaciones de la provincia, difiere de lo que ocurre a nivel nacional. En efecto, la proporción de las exportaciones generadas por las empresas para las cuales cinco o menos productos generan más del 80% de las ventas al exterior es mayor que la proporción que esas empresas representan en el total de las firmas consideradas. Esto indica un grado de concentración que no se verifica en la provincia de

Buenos Aires, donde las dos proporciones mencionadas son similares.

Cuadro 19 - Provincia de Buenos Aires. Exportaciones de las firmas según nivel de especialización y diversificación de sus ventas al exterior.
1984.

(miles de dolares y porcentajes)

Cantidad de Productos	Valor exportado en 1984 por las firmas cuyos productos declarados representan en aquel valor:			Exportaciones en 1984 según cantidad de productos declarados	
	Más del 80%	Entre el 60,1% y el 80%	Menos del 60%		%
5 productos	184.424	111.457	42.241	338.122	26,1
4 productos	258.826	-	-	258.826	20,0
3 productos	294.618	-	3.955	298.573	23,1
2 productos	105.970	-	3.700	109.670	8,5
1 producto	284.666	-	4.467	289.133	22,3
T o t a l	1.128.505	111.457	54.362	1.294.324	100,0
%	87,2	8,6	4,2	100,0	.

CAPITULO III

LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES Y LA INVERSION EN EL SECTOR.

El tema de la formación de capital en el sector industrial es uno de los menos tratados en la literatura en los últimos años. Dado que el tema es de crucial importancia en lo que hace a la actividad exportadora, y sobre todo a la dinámica exportadora de las empresas, la encuesta ha recabado información al respecto, que se analiza en el presente capítulo.

1. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir.

Una primera cuestión vinculada con el tema de la inversión es la influencia que las exportaciones tienen sobre las decisiones de invertir de las empresas. Al respecto, el cuadro 20 muestra que en 183 productos, correspondientes a 64 empresas (57,4% del total de los productos declarados), las inversiones realizadas contemplaban el propósito de exportar, representando un 86,1% del valor exportado en 1984.

Por el contrario, en 132 productos exportados por 53 empresas (41,4% del total de los productos que representan el 13,8% de las exportaciones de 1984) la exportación no estaba contemplada en las previsiones de mercado realizadas al momento de considerar las decisiones de invertir ^{11/}. Esto contrasta con lo que ocurre a nivel nacional, donde si bien el porcentaje de empresas que integran cada grupo es similar al bonaerense (59,4% y 40,1% respectivamente), el porcentaje de las exportaciones explicadas por cada grupo de firmas es bastante menor a nivel nacional (72,9% y 27,0% respectivamente). Esto estaría

^{11/} Hay seis empresas que mencionan productos en los dos casos, aunque sólo en tres (Compañía Química, Zanella y Sevel) las exportaciones no previstas son significativas dentro del total.

Cuadro 20 - Provincia de Buenos Aires. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras, según el tipo de manufactura comercializada en el exterior.

(Cantidad de bienes y porcentajes)

	TOTAL			MOA			MOI		
	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.
	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984
. Las inversiones realizadas contemplaban el propósito de exportar	183	57,37	86,1	102	85,00	95,36	81	40,70	76,82
. Las inversiones no contemplaban el propósito de exportar pero ésta resultó conveniente	132	41,38	13,8	16	13,33	4,46	116	58,29	23,17
. No contestan	4	1,25	0,1	2	1,67	0,18	2	1,01	0,01
T o t a l	319	100,00	100,0	120	100,00	100,00	199	100,00	100,00

indicando el caracter relativamente mas marginal de la actividad exportadora de las empresas bonaerenses cuyos proyectos de inversión no contemplaban la posibilidad de exportar.

Si analizamos ahora lo que ocurre por tipo de bien exportado surgen dos hechos relevantes. En primer lugar, las empresas MOA tienen un peso mayor en la muestra bonaerense que en la nacional en lo que hace a las exportaciones no previstas, tanto en número de productos como en el valor de las exportaciones (85,0% y 95,4% contra 72,8% y 83,4% respectivamente), lo que indica una mayor decisión de invertir con vistas a la exportación por parte de las empresas MOA bonaerenses^{12/}.

^{12/} Se destacan las aceiteras Alinsa, Oleaginosa Moreno, Compañía Continental, Genaro García, Safra, etc.

Cuadro 21 - Provincia de Buenos Aires. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras, según la rama industrial en la que operan.

(Cantidad de productos y porcentajes)

División	Las inversiones contemplaban el propósito de exportar			Las inversiones no contemplaban la exportac. pero resultó conveniente			No contestan		
	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.
	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984
31	71	81,6	96,7	14	16,1	3,0	2	2,3	0,3
32	46	83,6	92,0	9	16,4	2,0	-	-	-
34	-	-	-	1	100,0	100,0	-	-	-
35	34	39,1	67,1	53	60,9	32,9	-	-	-
36	2	28,6	16,4	5	71,4	83,6	-	-	-
37	5	50,0	93,4	5	50,0	6,6	-	-	-
38	25	34,7	70,7	45	62,5	29,3	2	2,8	0,03
33 y 39	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T o t a l	183	57,4	86,1	132	41,4	13,8	4	1,2	0,1

En segundo lugar, las empresas MOI bonaerenses muestran una menor decisión de invertir con vistas a la exportación, pero las que lo hacen ^{13/} presentan una participación en los valores exportados (con una incidencia menor en cuanto a la cantidad de productos) muy superior a la media nacional: 40,7% de los productos con el 76,8% de las exportaciones, contra

^{13/} Se trata básicamente de IBM, Siderca, Propulsora, Metales Uboldi, Petroquímica General Mosconi y Polisor.

48,6% de los productos con el 57,5% de las exportaciones a nivel nacional. Adicionalmente, las que invierten sin tener en cuenta la posibilidad de exportar ^{14/} muestran el mismo caracter marginal de su actividad exportadora que se verificaba a nivel agregado, pero en este caso mucho mas acentuado.

Un análisis complementario del anterior surge de la consideración del peso de las exportaciones en las decisiones de invertir de las empresas, de acuerdo con la división industrial a la que pertenecen. Al respecto, el cuadro 21 muestra que sólo en los casos de las divisiones 31 y 32, las empresas fueron fuertemente propensas a invertir en productos con posibilidades de ser exportados ^{15/}. En esos dos mismos casos, los productos en cuestión representan un porcentaje mayor aún del valor exportado total que del total de productos. Estas divisiones concentran el 64% de los productos en cuya decisión inicial de inversión se contemplaba el propósito de exportar.

Tres casos destacables son los de las divisiones 35, 37 y 38, en las cuales un porcentaje relativamente bajo de los productos explica un alto porcentaje de las exportaciones generadas por inversiones que las preveían inicialmente. Esto significa una alta concentración de las exportaciones en pocos productos concebidos para la exportación, en ramas cuyo mercado principal era tradicionalmente el interno ^{16/}.

^{14/} Entre las principales se puede destacar a Ford, Destilería Argentina de Petróleo, Petroquímica Bahía Blanca, Esso, Fate, Kicsa, etc.

^{15/} Adicionalmente se puede señalar que mientras que la división 31 cuenta con 5 de las 12 empresas que exportan más de 30 millones de dólares, la 32 comprende a sólo 2.

^{16/} Se pueden mencionar los casos de Petroquímica General Mosconi, Polisur, FIFA y Copetro en la división 35; Dálmine, Propulsora y Uboldi en la 37; e IBM, Hughes Tool y Sevel en la 38.

Cuadro 22 - Provincia de Buenos Aires. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas, según el tamaño de las mismas.

(Cantidad de bienes y porcentajes)

	I*		II*		III*		IV*		V*	
	Productos		Productos		Productos		Productos		Productos	
	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
. Las inversiones realizadas contemplaban el propósito de exportar	6	12,2	32	45,1	57	64,0	50	71,4	38	95,0
. Las inversiones realizadas no contemplaron la exportación, pero ésta resultó conveniente	42	85,7	38	53,5	30	33,7	20	28,6	2	5,0
. No contesta	1	2,1	1	1,4	2	2,3	-	-	-	-
T o t a l	49	100,0	71	100,0	89	100,0	70	100,0	40	100,0

* NOTA:

I: Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 millones de U\$S

II: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 0,81 mill.U\$S e inferior a los 3 mill.U\$S

III: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 3,1 mill.U\$S e inferior a los 10 mill.U\$S

IV: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 mill.U\$S e inferior a los 30 mill.U\$S

V: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 mill.U\$S

Para el total nacional, el mismo fenómeno de las divisiones 31 y 32 se repite, aunque no tan acentuado. El fenómeno contrario se verifica en la 37, donde el 18% de los productos, en cuya inversión se preveía la posibilidad de exportar, representan el 70% de las exportaciones de 1984.

El mismo análisis puede realizarse de acuerdo con el tamaño de las empresas por monto de exportaciones (ver cuadro 22). Aquí se evidencia el mismo fenómeno que a nivel nacional: la creciente importancia de los productos concebidos para la exportación en las firmas más grandes. Sin embargo, se observa que este fenómeno es más acentuado aún en la provincia que en el total. Así, para el grupo de empresas que exportan mas de U\$S 30 millones, el 95% de los productos fueron concebidos contemplando la posibilidad de su exportación, mientras que a nivel nacional este grupo comprende al 79% de los productos. En el extremo opuesto, en el grupo de las empresas que exportaron menos de U\$S 800.000, sólo el 12% de los productos fueron concebidos para la exportación, mientras que a nivel nacional este grupo incluye al 46,5% de los productos.

En síntesis, comparando lo que ocurre entre las empresas bonaerenses con los resultados a nivel nacional, se verifica una mayor propensión exportadora relativa de las empresas de la provincia, sobre todo de las MOA y de algunas MOI.

Es razonable suponer que la crisis de fines de la década pasada, y la reconversión productiva que desde entonces se está produciendo en nuestro país sean causas fundamentales de la explicación de la fuerte decisión de orientar sus ventas a los mercados externos por parte de muchas de las empresas incluidas en la muestra, y básicamente de las que muestran una dinámica exportadora más sostenida, no sólo en términos de los montos exportados, sino también de la motivación de sus inversiones.

2. Razones que explican las exportaciones no previstas.

En primer lugar, y aunque no es el caso más generalizado, analizaremos las razones por las cuales las exportaciones resultaron convenientes, a pesar de que las inversiones originales no las contemplaban. El cuadro 23 muestra el total de productos por cada

Cuadro 23 - Provincia de Buenos Aires. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar de que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación, según tipo de manufactura comercializada en el exterior

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Las inversiones no contemplaban la exportación, pero ésta resultó conveniente:	TOTAL			MOA			MOI		
	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.
	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984
. Porque la capacidad instalada resultó mayor que la requerida por el mercado interno	40	30,3	18,4	10	62,5	23,1	30	25,9	17,5
. Por una caída significativa en la demanda interna	37	28,0	28,5	4	25,0	49,9	33	28,4	24,4
. Porque las medidas de promoción elevaron la rentabilidad de las exportaciones	12	9,1	11,8	-	-	-	12	10,3	14,1
. Porque la empresa definió tener cierta presencia estable en los mercados externos	24	18,2	11,7	-	-	-	24	20,7	14,0
. Por la competitividad de los productos en los mercados externos	15	11,4	16,2	-	-	-	15	12,9	19,3
. Por regulación estatal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Otras razones	4	3,0	13,4	2	12,5	27,0	2	1,8	10,7
T o t a l	132	100,0	100,0	16	100,0	100,0	116	100,0	100,0

una de las razones expuestas, su participación en el total de los productos no concebidos para la

Cuadro 24 - Provincia de Buenos Aires. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar de que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación, de acuerdo a la rama industrial en que operan las firmas exportadoras

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Las inversiones no contemplaban la exportación, pero ésta resultó conveniente:	TOTAL			31			32			34			35			36			37			38		
	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.
	Cant.		1984	Cant.		1984	Cant.		1984	Cant.		1984	Cant.		1984	Cant.		1984	Cant.		1984	Cant.		1984
. Porque la capacidad instalada resultó mayor que la requerida por el mercado interno	40	30,3	18,4	9	64,3	40,9	2	22,2	9,5	-	-	-	12	22,6	25,0	3	60,0	38,6	-	-	-	14	31,1	6,5
. Por una caída significativa en la demanda interna	37	28,0	28,5	1	7,1	1,5	3	33,3	77,7	-	-	-	15	28,3	17,9	2	40,0	61,4	5	100,0	100,0	11	24,4	15,4
. Porque las medidas de promoción elevaron la rentabilidad de las exportaciones	12	9,1	11,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3,8	0,2	-	-	-	-	-	-	10	22,2	43,9
. Porque la empresa definió tener cierta presencia estable en los mercados externos	24	18,2	11,7	-	-	-	4	44,5	12,8	1	100,0	100,0	11	20,7	15,3	-	-	-	-	-	-	8	17,8	11,7
. Por la competitividad de los productos en los mercados externos	15	11,4	16,2	2	14,3	2,8	-	-	-	-	-	-	12	22,6	23,2	-	-	-	-	-	-	1	2,2	20,2
. Por regulación estatal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Otras razones	4	3,0	13,4	2	14,3	54,8	-	-	-	-	-	-	1	2,0	18,4	-	-	-	-	-	-	1	2,2	2,3
T o t a l	132	100,0	100,0	14	100,0	100,0	9	100,0	100,0	1	100,0	100,0	53	100,0	100,0	5	100,0	100,0	5	100,0	100,0	45	100,0	100,0

exportación, y en las exportaciones de 1984 de esos productos. Asimismo, se discriminan los productos de acuerdo al tipo de manufactura de que se trate.

Las causas predominantes, tanto en la cantidad de productos como en el porcentaje del valor exportado, están relacionadas con la inadecuación del mercado interno a las previsiones de demanda realizadas: por caída de la demanda interna, o porque la capacidad instalada resultó mayor que los requerimientos del mercado interno. Estas dos causas incluyen el 58% de los productos, que representan el 47% de las exportaciones de 1984.

Discriminando por tipo de bien, también estas dos causas resultan predominantes. Existe otra razón cuya importancia merece ser mencionada, y es la competitividad de los productos en los mercados externos de las MOI, mencionada en 15 casos, que representan el 12,9% de los productos MOI no concebidos para la exportación, y el 19,3% de esas exportaciones. Esta causa supera en importancia a la elevación de la rentabilidad de las exportaciones por las medidas promocionales, presentando un peso importante en cuanto al monto exportado a nivel nacional.

El cuadro 24 muestra la discriminación de los motivos de acuerdo con la división industrial de las firmas. De las divisiones en las cuales este tipo de exportaciones es importante (ver cuadro 20), en la 35, son predominantes las dos causas relacionadas con la inadecuación de la oferta a la demanda interna, siendo también importante la competitividad de los productos en los mercados externos, y la decisión de la empresa de tener cierta presencia en los mercados externos. En la división 36, las dos causas excluyentes son las relacionadas con el mercado interno, mientras que en la 38, la causa principal, de acuerdo con los valores exportados, es que las medidas de promoción mejoraron la rentabilidad de las exportaciones, en tanto que por cantidad de productos las principales son las relacionadas con el mercado interno^{17/}.

^{17/} En la división 34 es excluyente la decisión de la empresa de tener cierta presencia en los mercados externos, aunque este caso no es relevante, ya que se trata de un solo producto.

A nivel nacional, mientras que en la división 35 predominan los motivos relacionados con el mercado interno, en la 36, aparte de estos se destaca la incidencia de las medidas de promoción, y en la 37 la decisión de la empresa de tener una presencia estable en los mercados externos.

En el cuadro 25 se presenta la relevancia relativa de las causas mencionadas en términos de los productos exportados, de acuerdo con el tamaño de la firma por monto de exportaciones.

Las causas relacionadas con el mercado interno son preponderantes tanto en el grupo de menos de 800,000 u\$s (I) como en el de 800,000 a 3,000,000 u\$s (II) y el de 3,000,000 a 10,000,000 u\$s (III), aunque cabe mencionar la importancia que en el grupo II tiene la decisión de la empresa de tener presencia en los mercados externos (39,5% de los productos), y en el de entre 10,000,000 y 30,000,000 u\$s (IV) la competitividad de los productos en el exterior (35,0%). Este último fenómeno se repite también a nivel nacional, mientras que también allí el motivo de la decisión de invertir de la empresa, en relación con su presencia en el exterior, tiene un mayor peso que en la provincia.

En resumen, las causas principales que explican las exportaciones no previstas son las relacionadas con la caída de la demanda interna, y el exceso de capacidad productiva que esa caída genera. Eso podría estar indicando el carácter coyuntural de estas exportaciones. Sin embargo, hay elementos para sostener que existe un conjunto de grandes empresas que en los últimos años han reconvertido fuertemente su actividad dirigiéndose hacia los mercados externos. Estas presunciones serán analizadas en el párrafo siguiente, en el que se consideran las causas que explican el por qué algunas empresas han realizado inversiones previendo la posibilidad o el proyecto concreto de exportar.

Cuadro 25 - Provincia de Buenos Aires. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar de que las inversiones realizadas no contemplaban la exportación, de acuerdo con el tamaño de las firmas exportadoras.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Las inversiones no contempladas resultó conveniente:	Total		I*		II*		III*		IV*		V*	
	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%
. Porque la capacidad instalada resultó mayor que la requerida por el mercado interno	40	30,3	17	40,5	14	36,8	5	16,7	4	20,0	-	-
. Por una caída significativa en la demanda interna	37	28,0	13	30,9	4	10,5	19	63,0	1	5,0	-	-
. Porque las medidas de promoción elevaron la rentabilidad de las exportaciones	12	9,1	2	4,8	1	2,7	4	13,3	5	25,0	-	-
. Porque la empresa definió tener cierta presencia estable en los mercados externos	24	18,2	7	16,7	15	39,5	-	-	2	10,0	-	-
. Por la competitividad de los productos en los mercados externos	15	11,4	3	7,1	4	10,5	1	3,3	7	35,0	-	-
. Por regulación estatal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Otras razones	4	3,0	-	-	-	-	-	3,3	1	5,0	2	100,0
T o t a l	132	100,0	42	100,0	38	100,0	100,0	100,0	20	100,0	2	100,0

* NOTA:

I: Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 mill.U\$S

II: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 0,81 mill.U\$S e inferior a los 3 mill.U\$S

III: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 3,1 mill.U\$S e inferior a los 10 mill.U\$S

IV: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 mill.U\$S e inferior a los 30 mill.U\$S

V: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 mill.U\$S

3. Motivaciones de las inversiones.

El caso más significativo, en función del porcentaje de las ventas externas totales que explica, es el de las exportaciones que reconocen como origen a inversiones que las preveían inicialmente.

El cuadro 26 muestra la cantidad de productos y su peso en los valores exportados, de acuerdo con las causas mencionadas por las empresas como determinantes de sus inversiones con vistas a la exportación.

Se verifica la existencia de dos causas principales: la disponibilidad y/o costo de las materias primas (31,1% de los productos y 39,3% de las exportaciones), y la escala óptima de producción (26,8% y 30,4% de los productos y las exportaciones respectivamente). Sin embargo, al discriminar por tipo de manufactura, resulta que la primera causa es predominante entre las MOA (51,9% y 65,1%) y la segunda entre las MOI (42,2% y 55,0%).

La comparación de estos datos con los registrados a nivel nacional arroja resultados básicamente coincidentes, aunque mas acentuados para las empresas de la provincia que para el total: ni las dos causas mencionadas concentran un porcentaje tan alto de los productos y de las exportaciones, ni cada una de ellas resulta tan excluyente en cada uno de los grupos de empresas por tipo de manufactura, como ocurre a nivel bonaerense.

En cuanto a las divisiones industriales de las empresas que informan sobre los motivos de la inversión con vistas a la exportación, la disponibilidad y/o costo de materias primas es preponderante en las divisiones 31 y 36, mientras que la escala óptima de producción lo es en la 32 y 35 (ver cuadro 27). Merece destacarse también la importancia que en la división 32 adquieren otras causas, como la existencia de acuerdos que garantizan el mercado externo (fundamentalmente a nivel de montos exportados) y el aprovechamiento de incentivos fiscales y/o financieros a la exportación (a nivel de productos). La existencia de acuerdos es también importante en la división 37, básicamente a nivel de productos. Para el total nacional se presenta una situación muy similar a la descripta.

Finalmente, pueden discriminarse las causas mencionadas por las empresas de acuerdo con el tamaño de las mismas por monto de exportaciones (ver cuadro 28). Mientras que las dos causas mencionadas como predominantes para el total de las empresas bonaerenses concentran el 73,6% de los productos exportados por las empresas del grupo V (más de 30 millones de dólares), la disponibilidad y/o costo de materias primas concentra el 52% del grupo IV (entre 10 y 30 millones), y la escala óptima de producción el 45,6% del grupo III (entre 3 y 10 millones). En cuanto al grupo II (entre 0,8 y 3 millones), la principal causa mencionada (21,9% de los productos) es el aprovechamiento de los incentivos fiscales y/o financieros a la exportación. Tampoco en este caso existen diferencias fundamentales con lo que ocurre para el total nacional.

Las principales causas mencionadas (disponibilidad y/o costo de materias primas; economía de escala; existencia de distinto tipo de subsidios) delinean un perfil exportador asentado sobre bases sumamente endebles donde, en principio, parecen ausentes las consideraciones acerca de la competitividad internacional de las empresas locales.

Cuadro 26 - Provincia de Buenos Aires. Motivaciones de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito y/o la posibilidad de exportar, según el tipo de manufactura comercializada en el exterior.

(Cantidades de bienes y porcentajes)

Las inversiones contemplaban el propósito y/o posibilidad de exportar.	Total			MOA			MOI		
	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.
	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984
. Como consecuencia de la integración y complementación productiva con firmas del exterior	13	7,1	9,8	-	-	-	13	16,0	22,1
. Como consecuencia de acuerdos que garantizaban el mercado externo	9	4,9	6,0	6	5,9	6,4	3	3,7	5,6
. Para aprovechar beneficios de de convenios bilaterales	7	3,8	0,9	3	2,9	1,2	4	4,9	0,6
. Para aprovechar ventajas negociadas dentro de la ALADI	7	3,8	1,2	2	2,0	1,9	5	6,2	0,2
. Para aprovechar incentivos fiscales y/o financieros a la exportación	16	8,7	3,4	15	14,7	4,3	1	1,2	2,3
. Para aprovechar ventajas comparativas:									
. por calidad y/o costo de mano de obra	6	3,3	2,7	1	0,1	3,6	5	6,2	1,7
. disponibilidad y/o costo de materias primas	57	31,1	39,3	53	51,9	65,1	4	4,9	7,2
. desarrollo de tecnologías propias	5	2,7	0,8	1	0,1	1,0	4	4,9	0,6
. Por escala óptima de producción	49	26,8	30,4	15	14,7	10,6	34	42,2	55,0
. Por regulación Estatal	4	2,2	1,6	-	-	-	4	4,9	3,7
. Por fluctuaciones de la demanda	6	3,3	3,2	6	5,9	5,7	-	-	-
. Otros	4	2,2	0,7	-	-	-	4	4,9	1,0
T o t a l	183	100,0	100,0	102	100,0	100,0	81		100,0

Cuadro 27 - Provincia de Buenos Aires. Fundamentos decisivos de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito de exportar, de acuerdo con la rama industrial en la que las mismas operan.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Las inversiones contemplaban el propósito y/o posibilidad de exportar.	Total			31			32			34			35			36			37			38		
	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.	Productos		% Export.
	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984	Cant.	%	1984
Como consecuencia de la integración y complementación productiva con firmas del exterior	13	7,1	9,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2,9	2,7	-	-	-	-	-	-	12	48,0	91,6
Como consecuencia de acuerdos que garantizaban el mercado externo	9	4,9	6,0	1	1,4	0,1	5	10,9	18,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	60,6	16,5	-	-	-
Para aprovechar beneficios de convenios bilaterales	7	3,8	0,9	-	-	-	3	6,5	3,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	16,0	2,7
Para aprovechar ventajas negociadas dentro de la ALADI	7	3,8	1,2	2	2,8	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	20,0	0,8
Para aprovechar incentivos fiscales y/o financieros a la exportación	16	8,7	3,4	6	8,5	2,8	10	21,7	12,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Para aprovechar ventajas comparativas:																								
por calidad y/o costo de mano de obra	6	3,3	2,7	-	-	-	1	2,2	10,6	-	-	-	4	11,8	4,9	-	-	-	-	-	-	1	4,0	0,1
disponibilidad y/o costo de materias primas	57	31,1	39,3	46	64,8	84,7	8	17,4	17,4	-	-	-	1	2,9	8,8	2	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
desarrollo de tecnologías propias	5	2,7	0,8	-	-	-	1	2,2	3,0	-	-	-	4	11,8	1,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Por escala óptima de producción	49	26,8	30,4	12	16,9	9,1	16	34,8	18,9	-	-	-	19	55,9	70,8	-	-	-	2	40,0	83,5	-	-	-
Por regulación Estatal	4	2,2	1,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	11,8	11,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Por fluctuaciones de la demanda	6	3,3	3,2	4	5,6	0,7	2	4,3	15,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	4	2,2	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2,9	-	-	-	-	-	-	-	3	12,0	100,0
Total	183	100,0	100,0	71	100,0	100,0	46	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	34	100,0	100,0	2	100,0	100,0	5	100,0	100,0	24	100,0	100,0

Cuadro 28 - Provincia de Buenos Aires. Fundamentos decisivos de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito de exportar, de acuerdo con el tamaño de las mismas.

(Cantidad de bienes y porcentajes)

Las inversiones contemplaban el propósito y/o posibilidad de exportar.	Total		I*		II*		III*		IV*		V*	
	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%	Productos Cant.	%
. Como consecuencia de la integración y complementación productiva con firmas del exterior	13	7,1	1	16,7	-	-	2	3,5	7	14,0	3	7,9
. Como consecuencia de acuerdos que garantizaban el mercado externo	9	4,9	-	-	-	-	1	1,8	3	6,0	5	13,2
. Para aprovechar beneficios de de convenios bilaterales	7	3,8	3	50,0	1	3,1	3	5,3	-	-	-	-
. Para aprovechar ventajas negociadas dentro de la ALADI	7	3,8	1	16,7	4	12,5	-	-	2	4,0	-	-
. Para aprovechar incentivos fiscales y/o financieros a la exportación	16	8,7	-	-	7	21,9	6	10,5	3	6,0	-	-
. Para aprovechar ventajas comparativas:												
. por calidad y/o costo de mano de obra	6	3,3	-	-	1	3,1	4	7,0	1	2,0	-	-
. disponibilidad y/o costo de materias primas	57	31,1	-	-	6	18,8	11	19,3	26	52,0	14	36,8
. desarrollo de tecnologías propias	5	2,7	-	-	4	12,5	1	1,8	-	-	-	-
. Por escala óptima de producción	49	26,8	1	16,7	4	12,5	26	45,6	4	8,0	14	36,8
. Por regulación Estatal	4	2,2	-	-	-	-	-	-	4	8,8	-	-
. Por fluctuaciones de la demanda	6	3,3	-	-	4	12,5	-	-	-	-	2	5,3
. Otros	4	2,1	-	-	1	3,1	3	5,3	-	-	-	-
T o t a l	183	100,0	6	100,0	32	100,0	57	100,0	50	100,0	38	100,0

* NOTA:

- I: Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 mill.de U\$S
- II: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 0,81 mill.U\$S e inferior a los 3,0 mill.U\$S
- III: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 3,1 mill.U\$S e inferior a 10,0 mill.U\$S
- IV: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 mill.U\$S e inferior a los 30 mill.U\$S
- V: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 mill.U\$S

4. Las inversiones en el período 1978/1985.

Los datos analizados hasta aquí no permiten inferir cuál es la incidencia efectiva de las exportaciones en las decisiones de invertir de las firmas, sino solo estudiar las ventas efectivamente

realizadas al exterior, de acuerdo con las motivaciones de las empresas exportadoras para planearlas o no al momento de efectuar las inversiones.

En este punto se analizarán las inversiones efectivamente realizadas por las empresas en el período 1978/1985, y los porcentajes de las mismas que fueron realizados en función de las exportaciones.

En el cuadro 29 se observa que, de las 113 empresas exportadoras de la provincia de Buenos Aires encuestadas, 104 (un 92%) realizaron inversiones entre 1978 y 1985, por un total de 1525,6 millones de dólares, lo que da un promedio de 14,7 millones de dólares por empresa. Comparando estas cifras con las correspondientes al total nacional, se observa que las inversiones realizadas por las empresas bonaerenses representan un 33,3% del total de inversiones a nivel nacional, mientras que sólo 283 de las 341 empresas de la muestra nacional (83%) realizaron inversiones en el período considerado. Esto arroja un monto de inversión media por empresa de 16,1 millones de dólares, un 9,5% superior a la media bonaerense.

Analizando lo que ocurre a nivel de las distintas divisiones industriales, sólo en la división 32 se registra un porcentaje de empresas inversoras sobre el total de la rama provincial menor que la media provincial (a nivel nacional también la 31 y la 34 están por debajo de la media).

En cuanto a los montos de inversión, la división 38 concentra el 34% del total invertido por las empresas bonaerenses exportadoras en el período, seguida por la división 35 con un 19,2% (ver cuadro 31). Sin embargo, si observamos la media por empresa, se ubica en primer lugar la división 36, donde sólo 3 empresas invirtieron el 8,3% del total (a razón de 42 millones de dólares promedio cada una), y luego la 37, donde 5 empresas invirtieron el 11,9% del total (con un promedio de 36,4 millones). Recién después aparece la división 38, con un promedio de 17,9 millones. El resto de las divisiones se ubica por debajo de la media provincial (14,7 millones).

El cuadro 30 muestra las inversiones totales de las empresas en el período considerado, y la parte de las mismas que fue realizada en función de la exportación. Así, de los 1.525,6 millones de dólares invertidos por las empresas exportadoras bonaerenses,

Cuadro 29 - Provincia de Buenos Aires. Inversiones realizadas por las firmas exportadoras, según rama de actividad en el período 1978-1985.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Ramas industriales	Empresas		Monto de las inversiones		
	Cantidad c/inv.	Total	% con inversión	Total	Media por empresa
31	23	24	95,8	195.027	8.479
32	18	24	75,0	208.814	11.601
34	1	1	100,0	1.270	1.270
35	25	27	92,6	293.278	11.731
36	3	3	100,0	126.130	42.043
37	5	5	100,0	182.171	36.434
38	29	31	93,5	518.934	17.894
33 y 39	-	-	-	-	-
T o t a l	104	113	92,0	1.525.623	14.669

467,2 millones (30,6%) corresponden a inversiones realizadas en función de las exportaciones. Este porcentaje supera al que se registra a nivel nacional, donde alcanza sólo un 23,1%. Esto indica que, en promedio, las empresas exportadoras bonaerenses son más propensas a invertir en función de la exportación que las del resto del país.

Sin embargo, si analizamos lo que ocurre a nivel de las divisiones industriales, se presentan situaciones diferenciales. Mientras que la división 31 concentra el 33,1% del total de las inversiones realizadas en función de la exportación, y la división 37 el 26,2%, a nivel nacional la división 31 alcanza al 46,2% del total de ese tipo de inversiones, siguiéndole la división 38 con sólo el 15,8%.

En cuanto al cociente entre las inversiones realizadas en función de la exportación y las inversiones totales, tanto la división 31 como la 37

Cuadro 30 - Provincia de Buenos Aires. Incidencia de las inversiones realizadas en función de la exportación, según rama de actividad.

(miles de dolares y porcentajes)

Ramas industriales	I		II		
	Inversión total 1978/1985		Inversión en función de las exportaciones		
	Valor	Participación	Valor	Participación	
31	195.027	12,8	154.793	33,1	79,4
32	208.814	13,7	42.078	9,0	20,1
34	1.270	0,1	-	-	-
35	293.278	19,2	58.177	12,4	19,8
36	126.130	8,3	1.260	0,3	0,9
37	182.171	11,9	122.571	26,2	67,3
38	518.934	34,0	88.381	19,0	17,0
33 y 39	-	-	-	-	-
T o t a l	1.525.623	100,0	467.260	100,0	30,6

muestran valores sumamente altos: 79,4% para la primera y 67,3% para la segunda. A nivel nacional en cambio, la división 31 alcanza sólo al 64,5%, mientras que la 37 llega al 32,9%.

Esto significa que tanto las empresas de la división 31 como las de la 37 son fuertemente propensas a planificar su actividad productiva en función de la exportación. Sin embargo, esa propensión tiene un contenido distinto; mientras que en la 31 se basa en la disponibilidad y/o costo de materias primas, en la 37 se debe fundamentalmente a la existencia de acuerdos con el exterior.

El cuadro 31 muestra la distribución de las inversiones de acuerdo con el tamaño de las empresas. Las 12 empresas que exportan mas de 30 millones de dólares invirtieron en el período por un total de 332,9 millones de u\$s, y tienen el promedio mas alto de toda la muestra bonaerense, con 27,7 millones por empresa. Ese promedio va decreciendo junto con el tamaño de las empresas, hasta llegar a 3,9 millones en el grupo de firmas que exportaron menos de u\$s 800.000 anuales.

En cuanto a lo que ocurre a nivel nacional, el porcentaje de empresas con inversión dentro de cada grupo es menor que en Buenos Aires, salvo para el caso de las mayores exportadoras, donde también la totalidad de las firmas invirtieron en el período. Con respecto a la media de inversión por empresa, es sustancialmente mayor que para las firmas bonaerenses, fundamentalmente en los grupos extremos: en el V (mas de 30 millones de dólares) es de 40,8 millones, y en el I (menos de 0,8 millones) de 8 millones de dólares.

El nivel de concentración de las inversiones (ver cuadro 32) es relativamente similar al verificado a nivel nacional: mientras que las empresas bonaerenses exportadoras por más de 10 millones de dólares concentran el 56,8% del total de las inversiones provinciales, igual grupo de empresas para el total nacional representa el 54,1% del total respectivo.

La inversión realizada en función de las exportaciones en cambio, es mucho más concentrada en las empresas de la provincia que en el total nacional: los exportadores por mas de 10 millones de dólares concentran el 73,4% de tales inversiones, mientras que a nivel nacional dicho grupo da cuenta sólo del 63,8%.

Lo mismo ocurre con el porcentaje de inversiones realizadas en función de las exportaciones respecto del total de las inversiones realizadas. Para el grupo de empresas bonaerenses, las mayores exportadoras tienen un cociente de 73,7%, mientras que para las mas pequeñas llega sólo al 3,1%, en tanto que para el total nacional, dichos porcentajes son del 40,3% y 19,5% respectivamente.

En síntesis, los datos presentados indican que (en términos agregados) las empresas bonaerenses

Cuadro 31 - Provincia de Buenos Aires. Inversiones realizadas por las firmas exportadoras, según tamaño de las mismas de acuerdo con el monto de sus exportaciones. 1978-1985.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Tamano de las Firmas	Empresas			Monto de las inversiones	
	Cantidad c/inv.	Total	% con inversión	Total	Media por empresa
1	23	26	88,5	90.748	3.945
2	23	25	92,0	197.030	8.566
3	26	27	96,3	371.589	14.292
4	20	23	86,9	533.293	26.665
5	12	12	100,0	332.964	27.747
T o t a l	104	113	92,0	1.525.623	14.669

NOTA:

- 1: Exportaciones en 1984 inferiores a 0,8 millones de U\$S
- 2: Exportaciones en 1984 superiores a 0,81 e inferiores a 3 millones de U\$S
- 3: Exportaciones en 1984 superiores a 3,1 e inferiores a 10 millones de U\$S
- 4: Exportaciones en 1984 superiores a 10,1 e inferiores a 30 millones de U\$S
- 5: Exportaciones en 1984 superiores a 30,1 millones de U\$S

gozan de una situación de liderazgo en el proceso de expansión de las exportaciones de la Argentina. Sin embargo, el análisis de las causas mencionadas impone una reflexión acerca de los límites de esa expansión en las actuales condiciones de competencia imperantes a nivel internacional. Si bien toda estrategia exportadora debe contemplar los fenómenos de carácter coyuntural que permitan aprovechar el potencial de la capacidad productiva interna ociosa para satisfacer demandas externas, no puede basarse en estos

factores. Las condiciones imperantes actualmente exigen crecientes niveles de competitividad en términos tecnológicos.

Cuadro 32 - Provincia de Buenos Aires. Incidencia de las inversiones realizadas en función de las exportaciones, según tamaño de las firmas.

(miles de dolares y porcentajes)

Tamaño de las firmas	I		II		
	Inversión total 1978/1985		Inversión en función de las exportaciones		
	Valor	Participación	Valor	Participación	
1	90.748	5,9	2.803	0,5	3,1
2	197.030	12,9	30.191	5,5	15,3
3	371.589	24,4	97.389	19,6	24,6
4	533.293	34,9	97.521	20,9	18,3
5	332.964	21,9	245.356	52,5	73,7
T o t a l	1.525.623	100,0	467.260	100,0	30,6

NOTA:

- 1: Exportaciones en 1984 inferiores a 0,8 millones de U\$S
- 2: Exportaciones en 1984 superiores a 0,81 e inferiores a 3 millones de U\$S
- 3: Exportaciones en 1984 superiores a 3,1 e inferiores a 10 millones de U\$S
- 4: Exportaciones en 1984 superiores a 10,1 e inferiores a 30 millones de U\$S
- 5: Exportaciones en 1984 superiores a 30,1 millones de U\$S

CAPITULO IV

EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y PROBLEMATICA TECNOLÓGICA

La encuesta se propuso obtener algunos datos básicos que hacen a la problemática tecnológica de las empresas exportadoras, que permitan trazar un panorama general del tema en dos aspectos. En primer lugar, a nivel de productos, donde se recabó información acerca de los esfuerzos de ingeniería y de diferenciación que requiere el acceso a los mercados externos, así como respecto de las características de los contratos de provisión externa de tecnología; en segundo lugar, a nivel de las empresas, donde se preguntó por las actividades de Investigación y Desarrollo de las firmas, el personal ocupado en las mismas, los gastos de este tipo que realizan, etc.

1. Perfil tecnológico de las empresas.

En una primera caracterización del perfil tecnológico de las empresas encuestadas, surge que tanto entre las bonaerenses como en el total nacional son preponderantes las exportaciones realizadas por firmas que no tienen contratos de provisión externa de tecnología ni desarrollan actividades de IyD en el país. La diferencia fundamental es que en el conjunto de las empresas bonaerenses no tienen tanta importancia como en el total nacional las empresas que, no teniendo contratos, realizan localmente actividades de IyD, mientras que tienen un mayor peso en las exportaciones aquellas que poseen ambas características (ver cuadro 33).

Esto significa que el 29,3% de las exportaciones de 1984 fueron realizadas por empresas con contratos de provisión externa de tecnología, mientras que para el total nacional, este tipo de empresas apenas llegaban a explicar el 20,1%. En cuanto a las actividades de IyD, las empresas bonaerenses que las realizan localmente representan el 56,9% del total de

Cuadro 33 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las empresas encuestadas, según perfil tecnológico de las mismas.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Perfil tecnológico	Cantidad de firmas	Exportaciones en 1984	
		Cantidad de firmas	% valor
T1	31	31	28,0
T2	5	4	1,3
T3	43	42	28,9
T4	34	32	41,8
T o t a l	113	109	100,0

NOTA:

T1: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y desenvuelven tareas de I y D localmente.

T2: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y no desarrollan tareas de I y D en el pais.

T3: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior y desarrollan tareas de I y D en el pais.

T4: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior ni tampoco realizan I y D localmente.

las exportaciones provinciales, en tanto que a nivel nacional llegan al 54,5% ^{18/}.

^{18/} Es interesante realizar una caracterización de las empresas que conforman cada uno de los grupos definidos por perfil tecnológico.

El 77,4% de las 31 empresas que conforman el grupo T1 (firmas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y desenvuelven tareas de IyD localmente) son extranjeras, mientras que 9 de las mismas (29%) exportan más de 10 millones de dólares.

El grupo T2 (aquellas que tienen contratos de provisión de tecnología y no desenvuelven tareas de IyD localmente) está conformado por sólo 4 empresas, todas extranjeras, y sólo una de ellas exportó en

Cuadro 34 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las firmas exportadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área, según división industrial en la que operan.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

División	Cantidad de firmas con I y D	Total de firmas	Porcentaje firmas con I y D	Personal ocupado en I y D			Personal ocupado por firma
				Profes.	Técnicos	Total	
31	11	24	45,8	39	47	86	7,82
32	13	24	54,2	29	64	93	7,15
34	-	1	-	-	-	-	-
35	21	27	77,8	203	96	299	14,24
36	2	3	66,7	25	30	55	27,50
37	3	5	60,0	78	30	108	36,00
38	24	31	77,4	150	216	366	15,25
33 y 39	-	-	-	-	-	-	-
T o t a l	74	113	65,5	524	483	1.007	13,61

1984 por más de 10 millones de dólares.

El grupo T3 (firmas que no poseen contratos de provisión externa de tecnología y desarrollan tareas de IyD) está conformado mayoritariamente (33 de 42) por empresas de capital privado nacional, y hay 10 (23,8%) que exportan más de 10 millones de dólares.

Finalmente, el grupo T4 (aquellas que ni poseen contratos ni desarrollan tareas de IyD localmente) está conformado en un 71,8% (23 de 32) por firmas de capital privado nacional. Comprende a 15 empresas que exportaron por más de 10 millones de dólares en 1984 (6 de ellas por más de 30 millones, todas de la rama aceitera, cuatro de las cuales son de capital extranjero).

La conclusión global que puede extraerse es que las empresas bonaerenses son levemente más propensas a realizar actividades de IyD, y tienden, en mayor medida, a realizar contratos de provisión externa de tecnología que las del resto del país.

A pesar de que resulta difícil en este nivel de análisis establecer las características de lo que las tareas de IyD significan para la actividad exportadora de las empresas, es alto el porcentaje de firmas que realizan este tipo de tareas (65,5% del total en Buenos Aires, contra el 60,7% para el total nacional) -ver cuadro 34-. Si discriminamos este total de acuerdo con las ramas industriales de las empresas, vemos que en ninguna de las divisiones el porcentaje de firmas con IyD es menor que el 45%, destacándose las divisiones 35 y 38, donde el 77,8% y el 77,4% respectivamente de las empresas correspondientes realizan tales actividades.

En cuanto al personal ocupado en las tareas de IyD, se manifiesta el mismo fenómeno para las empresas bonaerenses que para el total nacional: la cantidad de profesionales y de técnicos se reparten por partes iguales. También a nivel de divisiones industriales se da el mismo esquema, con la preponderancia de la división 38, seguida por la 35. Sin embargo, en el caso de la 38, la composición entre profesionales y técnicos difiere de lo que sucede a nivel nacional, donde la cantidad de profesionales es levemente superior a la de técnicos: en las empresas bonaerenses, los técnicos llegan al 59%.

Si observamos la media de personal ocupado por firma, el promedio de la provincia de Buenos Aires resulta algo inferior que el nacional: 13,61 contra 16,86. Analizando este promedio por divisiones industriales, resultan salientes los casos de la 37 (36,0) y la 36 (27,5). En estas dos divisiones, la cantidad de personal ocupado en IyD por empresa es mayor que a nivel nacional, mientras que en la 35 y la 38 ese cociente es menor para Buenos Aires que para el total.

El cuadro 35 complementa la información respecto de la importancia de las actividades de IyD de las empresas, mostrando la representación de los sueldos y salarios pagados al personal de IyD dentro del total de remuneraciones. Así, el conjunto de las

Cuadro 35 - Provincia de Buenos Aires. Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto del total de las remuneraciones de las firmas exportadoras, según la división industrial en la que operan. Diciembre de 1984

(porcentajes)

División industrial	Sueldos y salarios en I y D respecto del total de remuneraciones %
31	0,75
32	1,20
34	-
35	1,84
36	1,56
37	0,89
38	2,32
33 y 39	-
T o t a l	1,60

empresas provinciales destinan un 1,60% a tales erogaciones, menos aún que el 2,45% registrado para el total nacional. A nivel de divisiones industriales, predomina la 38, con un 2,32% de incidencia (contra 5,31% a nivel nacional). En el resto de los casos, los porcentajes son similares a los registrados para el total nacional.

En resumen, si bien las exportaciones con algún contenido de IyD representan un porcentaje mayor del

total en la provincia que a nivel nacional, esto no se debe a que las empresas bonaerenses tengan más personal en esas áreas ni que esas tareas insuman un mayor presupuesto en salarios. Este tema será retomado más adelante.

2. Origen del capital de las firmas y actividades de IyD.

El análisis precedente puede realizarse a nivel de grupos de empresas de acuerdo con el origen del capital de las mismas. Al respecto, el cuadro 36 muestra la cantidad de empresas que realizan IyD, y el personal ocupado en dichas actividades. Mientras que entre las empresas de capital privado nacional, un 60,9% de las firmas realizan tareas de IyD, entre las extranjeras tal porcentaje llega al 71,4%. Para el total nacional, dichos porcentajes son del 53 y 73% respectivamente.

En cuanto al personal ocupado en estas tareas, casi el 60% del total se concentra en las empresas extranjeras (un 55% de los cuales son profesionales). Luego le siguen las empresas de capital privado nacional, con alrededor de un 35% (que se reparte en partes iguales entre profesionales y técnicos) en tanto que las empresas estatales y las mixtas tienen una participación prácticamente insignificante. Esto se diferencia fundamentalmente de lo que ocurre a nivel nacional, donde las empresas estatales emplean a un 35% del total del personal de IyD de la muestra.

Con respecto a la cantidad de personas ocupadas por empresa, se destacan en primer lugar las empresas extranjeras, con un promedio de 20,33, seguidas por las estatales, con 16,50. Mientras que el primer cociente resulta mas alto para Buenos Aires que para el total, el segundo es mucho menor para las dos empresas estatales de la muestra bonaerense que para las siete de todo el país (para estas últimas es de 129,43).

El análisis de la incidencia de los salarios pagados al personal de IyD en el total de remuneraciones muestra (ver cuadro 37) que el mas alto nivel se registra en las empresas mixtas (2,38%) seguido por las extranjeras (1,90%). Las estatales se ubican en último lugar, con un 0,27%. Esto difiere de lo que ocurre para el total nacional, donde las estatales se ubican en primer lugar, con un 5,16% seguidas por las

mixtas, con un 2,34%, y sólo después por las extranjeras, con 1,95%.

Cuadro 36 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las firmas exportadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área, según origen de capital de las empresas

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Origen del capital	Cantidad de firmas con I y D	Total de firmas encuestadas	Porcentaje firmas con I y D	Personal ocupado en I y D			Personal ocupado por firma
				Profes.	Técnicos	Total	
Empresas estatales	2	3	66,7	10	23	33	16,50
Empresas nacionales	39	64	60,9	179	185	364	9,33
Empresas mixtas	3	4	75,0	7	18	25	8,33
Empresas extranjeras	30	42	71,4	340	270	610	20,33
T o t a l	74	139	52,7	536	496	1.032	13,94

Una conclusión que podría extraerse es que las empresas extranjeras son relativamente más "eficientes" que el resto en la aplicación de sus recursos de IyD. Sin embargo, esto será matizado en el párrafo siguiente, donde se analizan los tipos de actividades que realizan las empresas.

Cuadro 37 - Provincia de Buenos Aires. Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto al total de remuneraciones de las firmas exportadoras, según el origen de capital de las mismas.

(porcentajes)

Origen del Capital	Sueldos y salarios en I y D respecto al total de remuneraciones (%)
Empresas estatales	0,27
Empresas nacionales	1,47
Empresas mixtas	2,38
Empresas extranjeras	1,90
T o t a l	1,60

3. Tipo de actividades de Investigación y Desarrollo.

De las 74 empresas bonaerenses que realizan tareas de IyD, 65 (el 87,8%) se dedican al desarrollo de nuevos procesos productivos, 60 (el 81,1%) al desarrollo de nuevos productos, y 52 (70,3%) a la investigación y adaptación de maquinaria y equipos (ver cuadro 38).

Si llevamos el análisis a nivel del origen del capital de las empresas, los tipos de IyD mencionados anteriormente son los principales también entre las empresas privadas nacionales, las mixtas y las extranjeras. Entre estas últimas asume un papel muy significativo la modificación y adaptación de tecnologías externas.

El cuadro 39 muestra los diferentes tipos de IyD, pero sólo para el caso de aquellos que las empresas jerarquizaron como el principal en cada caso. Aquí, el tipo preponderante resulta ser el desarrollo de nuevos productos, que es jerarquizado como principal por 39 empresas (52,7%), seguido por el desarrollo de nuevos procesos productivos, mencionado por 17 empresas (23,0%). En cuanto al origen de capital, este patrón se repite tanto para las empresas privadas nacionales como para las extranjeras, en tanto que las tres mixtas priorizan el desarrollo de nuevos productos, y de las dos estatales, una prioriza el desarrollo de nuevos procesos y otra la modificación y adaptación de tecnologías externas.

En forma complementaria, el cuadro 40 muestra las distintas fuentes de información a la que recurren las empresas para las innovaciones que realizan. En este sentido, 56 empresas (80%) mencionan viajes al exterior, 45 (64,3%) recurren a compradores externos, 34 (48,6%) a publicaciones extranjeras, y 32 (45,7%) al personal de ventas. Estas fuentes, que aparecen como las principales, coinciden con las mencionadas por el total de las empresas de la muestra nacional.

Considerando el origen de capital de las empresas, vemos que entre las de capital privado nacional, las fuentes preponderantes son los viajes al exterior (81,1% de los casos) y los compradores externos (70,2%). Entre las extranjeras, en cambio, las fuentes mas mencionadas son la asistencia de la casa matriz o firmas asociadas (82,1%), y los viajes al exterior (78,6%).

Cuadro 38 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según el origen del capital de las mismas.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de investigación y desarrollo	Total		Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Mixtas		Empresas Extranjeras	
	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total
. Desarrollo de nuevos productos	60	81,1	1	50,0	32	82,1	3	100,0	24	80,0
. Desarrollo de nuevos procesos productivos	65	87,8	1	50,0	37	94,9	3	100,0	24	80,0
. Desarrollo de materias primas	33	44,6	-	-	19	48,7	1	33,3	13	43,3
. Investigación y adaptación de maquinaria y equipos	52	70,3	-	-	27	69,2	3	100,0	22	73,3
. Desarrollo de técnicas de comercialización	33	44,6	1	50,0	18	46,1	2	66,7	12	40,0
. Modificación y adaptación de tecnologías externas	47	63,5	1	50,0	20	51,3	2	66,7	24	80,0
T o t a l	74		2		39		3		30	

Cuadro 39 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según el origen del capital de las mismas.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de investigación y desarrollo	Total		Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Mixtas		Empresas Extranjeras	
	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total
. Desarrollo de nuevos productos	39	52,7	-	-	22	56,4	3	100,0	14	46,7
. Desarrollo de nuevos procesos productivos	17	23,0	1	50,0	9	23,1	-	-	7	23,3
. Desarrollo de materias primas	5	6,7	-	-	3	7,7	-	-	2	6,7
. Investigación y adaptación de maquinaria y equipos	2	2,7	-	-	1	2,6	-	-	1	3,3
. Desarrollo de técnicas de comercialización	2	2,7	-	-	1	2,6	-	-	1	3,3
. Modificación y adaptación de tecnologías externas	9	12,2	1	50,0	3	7,7	-	-	5	16,7
T o t a l	74	100,0	2	100,0	39	100,0	3	100,0	30	100,0

En los otros dos grupos de empresas, las estatales recurren tanto al personal de ventas como a publicaciones extranjeras, mientras que las tres mixtas recurren a compradores externos y a viajes al exterior.

Tomando en cuenta solamente la fuente que las empresas mencionan como la principal, adquiere mayor importancia la asistencia de la casa matriz o asociadas, y pierde peso la recurrencia a personal de ventas.

En cuanto al origen del capital de las empresas, entre las de capital privado nacional son preponderantes los viajes al exterior, y en segundo lugar los compradores externos. En el caso de las extranjeras, es casi excluyente la asistencia de la casa matriz o subsidiarias, en tanto que dos de las tres mixtas recurren principalmente a viajes al exterior (la otra a compradores externos), y las estatales prefieren, una las publicaciones extranjeras, y la otra los compradores externos.

Cuadro 40 - Provincia de Buenos Aires. Fuentes de información utilizadas al encarar el proceso de innovación, según el origen de capital de las firmas. Totalidad y principales fuentes de las que se recurre.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Fuente de información para la innovación	Recurrencia a distintas fuentes de información										Principal fuente de información									
	Total		Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Extranjeras		Empresas Mixtas		Total		Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Extranjeras		Empresas Mixtas	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
. Casa matriz o firmas asociadas	25	35,7	-	-	2	2,7	23	82,1	-	-	18	25,7	-	-	1	2,7	17	60,7	-	-
. Personal de ventas	32	45,7	2	100,0	17	45,9	11	39,3	2	66,7	4	5,7	-	-	2	5,4	2	7,1	-	-
. Oferentes de equipos y materiales	17	24,3	-	-	10	27,0	5	17,8	2	66,7	4	5,7	-	-	4	10,8	-	-	-	-
. Compradores locales	12	17,1	-	-	7	18,9	4	14,3	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Compradores externos	45	64,3	1	50,0	26	70,2	15	53,6	3	100,0	16	22,8	1	50,0	10	27,0	4	14,3	1	33,3
. Publicaciones extranjeras	34	48,6	2	100,0	20	54,0	10	35,7	2	66,7	2	2,8	1	50,0	1	2,7	-	-	-	-
. Investigaciones gubernamentales	10	14,3	1	50,0	4	10,8	5	17,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Viajes al exterior	56	80,0	1	50,0	30	81,1	22	78,6	3	100,0	26	37,1	-	-	19	51,3	5	17,8	2	66,7
. Otras	1	1,4	-	-	-	-	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total empresas	70		2		37		28		3		70		2		37		28		3	

4. Perfil tecnológico de las firmas y actividades de IyD.

Otra forma de abordar la problemática referente a las actividades de IyD que realizan las firmas es a través del perfil tecnológico de las empresas. Desde este punto de vista quedan delimitados solo dos grupos de firmas que realizan tareas de IyD: T1, que comprende a las empresas que además tienen contratos de provisión externa de tecnología, y T3, formado por las que no tienen tal tipo de contratos.

El cuadro 41 muestra los diferentes tipos de IyD que realizan las empresas de los grupos T1 y T3. En este sentido, hay tres tipos de IyD que resultan predominantes entre las empresas del grupo T1: desarrollo de nuevos productos, desarrollo de nuevos procesos, y modificación y adaptación de tecnologías externas son mencionados por 25 de las 31 empresas del grupo (80,6%). En un segundo nivel de importancia se ubican la investigación y adaptación de maquinaria y equipos, con un 67,7%.

En cuanto a las empresas del grupo T3, 40 de las 43 (93%) menciona el desarrollo de nuevos procesos, 35 (81,4%) se refieren al desarrollo de nuevos productos, y 31 (71,2%) a la investigación y adaptación de maquinaria y equipos.

Comparando esto con lo que ocurre para el total nacional, resulta un panorama bastante similar, aunque allí es menor la importancia del desarrollo de nuevos procesos en el grupo T3 (77,5%).

Si consideramos solamente los tipos de actividades de IyD que las empresas mencionan como principales (ver cuadro 42), el desarrollo de nuevos productos aparece nítidamente como la actividad más importante en los dos grupos, y fundamentalmente en el T3: 58,1% de las empresas. En ambos grupos se ubica en segundo lugar el desarrollo de nuevos procesos (25,8% de los casos en el T1, y 20,9% en el T3). En el grupo T1 tiene cierta importancia también la modificación y adaptación de tecnologías externas, concentrando el 19,3% de los casos.

Esto significa que los dos grupos, que concentran el 60% de las exportaciones de 1984, centran su esfuerzo de investigación y desarrollo destinado a la exportación en el desarrollo de nuevos productos.

Cuadro 41 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de investigación y desarrollo	Total		T1*		T3*	
	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total
. Desarrollo de nuevos productos	60	81,1	25	80,6	35	81,4
. Desarrollo de nuevos procesos productivos	65	87,8	25	80,6	40	93,0
. Desarrollo de materias primas	33	44,6	12	38,7	21	48,8
. Investigación y adaptación de maquinaria y equipos	52	70,3	21	67,7	31	72,1
. Desarrollo de técnicas de comercialización	33	44,6	13	41,9	20	46,5
. Modificación y adaptación de tecnologías externas	47	63,5	25	80,6	22	51,2
T o t a l	74		31		43	

* NOTAS:

T1: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y desenvuelven tareas de I y D localmente

T3: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior y desarrollan tareas de I y D en el pais

Cuadro 42 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de investigación y desarrollo	Total		T1*		T3*	
	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total	Cantidad empresas	Porcent. total
. Desarrollo de nuevos productos	39	52,7	14	45,2	25	58,1
. Desarrollo de nuevos procesos productivos	17	23,0	8	25,8	9	20,9
. Desarrollo de materias primas	5	6,7	1	3,2	4	9,3
. Investigación y adaptación de maquinaria y equipos	2	2,7	1	3,2	1	2,3
. Desarrollo de técnicas de comercialización	2	2,7	1	3,2	1	2,3
. Modificación y adaptación de tecnologías externas	9	12,2	6	19,3	3	7,0
T o t a l	74	100,0	31	100,0	43	100,0

* NOTA:

T1: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y desenvuelven tareas de I y D localmente

T3: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior y desarrollan tareas de I y D en el pais

La misma situación se reproduce a nivel de la muestra nacional.

Finalmente, el cuadro 43 muestra las fuentes de información a las que recurren las empresas de los

Cuadro 43 - Provincia de Buenos Aires. Fuentes de información utilizadas al encarar el proceso de innovación, según perfil tecnológico de las firmas. Totalidad y principales fuentes a las que se recurre.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Fuente de información para la innovación	Frecuencia de recurrencia						Principal fuente a la que se recurre					
	Total		T1*		T3*		Total		T1*		T3*	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
. Casa matriz o firmas asociadas	25	35,7	19	65,5	6	14,6	18	25,7	13	44,8	5	12,2
. Personal de ventas	32	45,7	13	44,8	19	46,3	4	5,7	3	10,3	1	2,4
. Oferentes de equipos y materiales	17	24,3	5	17,2	12	29,2	4	5,7	2	6,9	2	4,8
. Compradores locales	12	17,1	4	13,8	8	19,5	-	-	-	-	-	-
. Compradores externos	45	64,3	15	51,7	30	73,1	16	22,8	5	17,2	11	26,8
. Publicaciones extranjeras	34	48,6	10	34,5	24	58,5	2	2,8	1	3,5	1	2,4
. Investigaciones gubernamentales	10	14,3	6	20,6	4	9,7	-	-	-	-	-	-
. Viajes al exterior	56	80,0	22	75,9	34	82,9	26	37,1	5	17,2	21	51,2
. Otras	1	1,4	-	-	1	2,4	-	-	-	-	-	-
Total empresas	70		29		41		70		29		41	

* NOTA:

T1: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y desenvuelven tareas de I y D localmente

T3: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior

grupos T1 y T3, tanto en la diversidad de las fuentes mencionadas como en las mencionadas como principales.

En cuanto a las diversas fuentes mencionadas, en el grupo T1 las que mas frecuencia presentan son los viajes al exterior del personal (75,9% de las empresas), y la asistencia de la casa matriz o asociadas (65,5%), mientras que en el grupo T3 se destacan los viajes al exterior (82,9%) y los compradores externos (73,1%).

Tomando en cuenta solo las fuentes que las empresas mencionan como principales, se diferencian como preponderantes la asistencia de la casa matriz o asociadas en el grupo T1 (44,8%, básicamente influido por las empresas extranjeras), y los viajes al exterior del personal en el grupo T3 (51,2%).

5. Origen del capital de las firmas y transferencia de tecnología.

Otro campo de análisis del tema tecnológico en el universo de las empresas exportadoras es el de los contratos de provisión externa de tecnología celebrados por las mismas. En este sentido, se ha recabado información acerca de las preferencias de las firmas en cuanto a la celebración de este tipo de contratos, la importancia y características generales de los vigentes a fines de 1984.

Un primer indicador de tal fenómeno es el hecho de que 41 de las 113 empresas (36,3%) tienen este tipo de contratos, cifra que supera a la registrada para el total nacional, donde sólo el 23,2% de las firmas contaban con los mismos. Este mismo fenómeno se repite si analizamos el origen del capital de las empresas. En efecto, si bien la estructura es similar a la del total nacional (preponderancia de las firmas extranjeras, seguidas por las estatales, y escasa recurrencia de las privadas nacionales a este tipo de contratos), entre las empresas bonaerenses la cantidad de empresas con contratos sobre el total es mayor para todos los grupos, salvo para las mixtas (ver cuadro 44).

Si analizamos ahora el tema a nivel de productos, en forma agregada, 30,4% de los bienes exportados por las empresas bonaerenses se hallan bajo contratos de provisión externa de tecnología. La mayor cantidad de

Cuadro 44 - Provincia de Buenos Aires. Firms exportadoras de manufacturas con contratos de provision de tecnologia segun origen de capital. Cantidad de productos objeto de contratos y valor de las exportaciones implicadas. 1984

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Origen del capital	Empresas			Productos			Valor exportaciones		
	Con con- tratos	Total	Porcen- taje	Con con- tratos	Total	Porcen- taje	Productos con con- trato	total	Porcen- taje
Empresas estatales	2	3	66,6	3	5	60,0	13.874	16.275	85,2
Empresas nacionales	6	64	9,4	12	185	6,5	64.646	545.114	11,9
Empresas mixtas	-	4	-	-	14	-	-	76.232	-
Empresas extranjeras	33	42	78,6	82	115	71,3	265.204	559.117	47,3
Total	41	113	36,3	97	319	30,4	343.724	1.196.738	28,7

productos (82 sobre 97) corresponden a empresas extranjeras, aunque es interesante resaltar el hecho

de que, de los 5 productos exportados por las empresas estatales localizadas en la provincia, 3 (el 60%) se producen bajo contratos.

A nivel de los valores exportados, estos 3 productos representan el 85,2% de las exportaciones totales de las empresas estatales de Buenos Aires. Sin embargo, el grueso de las exportaciones de productos con contratos sigue correspondiendo a las firmas extranjeras, que concentran el 77,1% de tales valores.

Estos datos muestran no sólo la preponderancia de las empresas de capital extranjero en la recurrencia a contratos de transferencia de tecnología (en todos los niveles: empresas, productos y valores exportados), sino también la reticencia de las empresas de capital privado nacional a suscribir tal tipo de contratos.

Un análisis complementario con el anterior resulta de considerar el tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología. Como puede observarse en el cuadro 45, el tipo de licencia más mencionado por las empresas (75 de los 97 productos, lo que representa un 77,3%) es de asistencia técnica, mientras que en segundo lugar, con un 44,3% de los productos, se ubican las licencias para el uso de marcas. Luego siguen, en niveles algo inferiores, el diseño de detalle, el diseño básico y las patentes. Esto se corresponde con lo que ocurre a nivel nacional, aunque allí el diseño de detalle ocupa el segundo lugar (39% de los productos) luego de un elevado 84,4% de los contratos de asistencia técnica.

El mismo fenómeno se repite al tener en cuenta el origen de capital de las empresas, donde siempre predominan los contratos de asistencia técnica. Sin embargo, son más importantes entre las pocas empresas de capital privado nacional que tienen contratos. Casi todos los casos de uso de marcas y de patentes corresponden a empresas extranjeras.

Cuadro 45 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de licencia implicada en los contratos de provision de tecnologia segun el origen de capital de la firma receptora

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de Licencia	Total		Emp.Estatales		Emp.Nacionales		Emp. Mixtas		Emp.Extranjeras	
	Cantidad Product.	%	Cantidad Product.	%	Cantidad Product.	%	Cantidad Product.	%	Cantidad Product.	%
. Diseno basico	36	37,1	1	33,3	5	41,7	-	-	30	36,6
. Diseno de detalle	40	41,2	1	33,3	5	41,7	-	-	34	41,5
. Asistencia tecnica	85	77,3	2	66,7	10	83,3	-	-	63	76,8
. Patentes	35	36,1	-	-	-	-	-	-	35	42,7
. Marcas	43	44,3	-	-	3	25,0	-	-	40	48,8
. Otros	20	20,6	-	-	-	-	-	-	20	24,4
Total Productos	97		3		12	-	-	-	82	-
. Cantidad de empresas con contrato	41		2		6	-	-	-	33	

6. Perfil tecnológico de las empresas y transferencia de tecnología.

Desde otra perspectiva, puede realizarse el análisis de los contratos de acuerdo con el perfil tecnológico de las empresas licenciatarias. En este caso, el universo queda reducido solo a los grupos T1 (empresas que tienen contratos y realizan tareas de IyD) y T2 (empresas que tienen contratos y no realizan dichas tareas).

Como puede verse en el cuadro 46, también entre las empresas del grupo T1 predominan los contratos de asistencia técnica (79,5% de los productos). Los restantes tipo de contrato se ubican en niveles inferiores al 40%. La diferencia significativa se da en el grupo T2. A pesar de que este grupo incluye a solo cinco empresas con nueve productos, es interesante notar que predominan los contratos de marcas y/o patentes (77,8% de los productos) - se trata de empresas extranjeras que no realizan tareas de investigación y desarrollo y que sólo recurren a contratos-, seguidos por los contratos de diseño básico (66,7%) ^{19/}. Esto difiere de lo que sucede a nivel nacional, donde también en el grupo T2 los contratos de asistencia técnica ocupan un lugar muy significativo.

^{19/} Las 14 empresas que realizan tareas de IyD se centran básicamente en el desarrollo de nuevos productos, mientras que contratan la asistencia técnica.

Cuadro 46 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de licencia implicada en los contratos de provision de tecnologia segun el perfil tecnologico de la firma receptora

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de Licencia	Total					
	Cantidad Productos	%	Cantidad Productos	%	Cantidad Productos	%
. Diseno basico	36	37,1	30	34,1	5	66,7
. Diseno de Detalle	40	41,2	36	40,1	4	44,4
. Asistencia Tecnica	75	77,3	70	79,5	5	55,5
. Patentes	35	36,1	28	31,8	7	77,8
. Marcas	43	44,3	36	40,1	7	77,8
. Otros	20	20,6	20	22,7	-	-
Total Productos	97		88		9	

7. Requerimientos externos y esfuerzos de ingeniería.

De los 319 productos exportados por las empresas bonaerenses encuestadas, en 209 casos se cuenta con información acerca de los esfuerzos de ingeniería que demandaron asociados a requerimientos de los mercados externos (ver cuadro 47).

En 77 de los productos (36,8%), la exportación requirió esfuerzos de ingeniería. Estos productos dan cuenta del 26,1% del valor de las exportaciones de los 209 productos mencionados; 64 productos demandaron solo parcialmente esfuerzos de ingeniería, dando cuenta del 38,5% de las exportaciones; finalmente, los 68 productos restantes (32,5%), que no requirieron esfuerzos de ingeniería, representan el 35,4% de las exportaciones.

Cuadro 47 - Provincia de Buenos Aires. Distribucion de las exportaciones segun esfuerzos de ingenieria requeridos por los mercados externos. 1984

(Cantidades absolutas, reales de dolares y porcentajes)

Esfuerzos de ingenieria motivados por requerimientos de los mercados externos	Productos exportados		Valor exportaciones	
	Cantidad	%	Miles U\$S	%
Si	77	36,8	245.862	26,1
Parcialmente	64	30,6	362.781	38,5
No	68	32,6	332.407	35,4
Subtotal	209	100,0	941.050	100,0
Resto exportaciones	100 (34,5%)		255.688 (21,4%)	
T o t a l	319 (100,0%)		1.196.738 (100,0%)	

Estos datos son elocuentes respecto de la gran importancia que, mas alla de las obvias diferencias que se presentan entre las distintas firmas, representan los esfuerzos de ingenieria motivados por requerimientos de los mercados externos.

Si consideramos el origen del capital de las firmas encuestadas, vemos (cuadro 48) que, a nivel de los productos exportados, los de las empresas privadas nacionales concentran el 50,1% de los productos, correspondiendo el 26,3% a aquellos que requieren esfuerzos de ingenieria, el 12,9% a los que no los requieren, y el 11,9% restante a los que los requieren solo parcialmente.

En el caso de las extranjeras, concentran el 42% de los 209 productos, correspondiendo el 19,6% a los que no requieren esfuerzos, el 14,8% a los que los requieren solo parcialmente, y el 7,6% a los que si demandan esfuerzos importantes de ingenieria.

En cuanto a los valores exportados la situación varia, ya que las empresas extranjeras dan cuenta del

Cuadro 48 - Provincia de Buenos Aires. Distribucion de las exportaciones segun esfuerzos de ingenieria requeridos por los mercados externos y origen de capital de las firmas. 1984

(porcentajes)

Esfuerzos de ingenieria motivados por requerimientos de los mercados externos	Distribucion relativa de los productos					Distribucion relativa del valor exportado				
	E.E.	E.N.	E.EX.	E.M.	TOTAL	E.E.	E.N.	E.EX.	E.M.	TOTAL
Si	-	26,3	7,6	2,9	36,8	-	10,3	11,6	4,2	26,1
Parcialmente	1,4	11,9	14,8	2,4	30,5	1,5	13,9	19,4	4,2	39,0
No	-	12,9	19,6	-	32,7	-	10,8	24,5	-	35,3
Total	1,4	52,1	42,1	5,3	100,0 (209)	1,5	25,0	55,4	9,4	100,0 (940.950)

NOTA:

E.E.: Empresas de capital estatal.

E.N.: Empresas de capital nacional.

E.EX.: Empresas de capital extranjero.

E.M.: Empresas de capital mixto.

55,4% de tales valores, que se distribuyen entre los tres grupos mencionados en magnitudes proporcionales a las referidas para los productos. En el caso de las empresas privadas nacionales, concentran el 35% de las exportaciones, y el peso mas importante lo tienen las exportaciones de productos que requieren esfuerzos solo parcialmente.

Estas cifras están indicando que las empresas extranjeras, al contar con tecnologías de producto y de proceso originarias del exterior, con relativamente pocos esfuerzos de ingeniería, pueden generar una mayor proporción de las exportaciones que las firmas privadas nacionales, que deben realizar mayores esfuerzos en este sentido.

El mismo análisis puede efectuarse considerando el perfil tecnológico de las empresas, como se muestra en el cuadro 49. En cuanto a los productos, los dos grupos que realizan tareas de IyD concentran porcentajes significativos del total: el T3 con el 44,9% y el T1 con el 39,2%. Sin embargo, mientras que el grupo T3 reúne al 36,8% de los productos que requirieron algún esfuerzo de ingeniería, el grupo T1 concentra al 22,9%. Esto es coherente con el hecho de que las empresas del grupo T1 cuentan con contratos de provisión externa de tecnología, mientras que las del grupo T3 no cuentan con este tipo de contratos.

En lo que hace a los valores exportados, la situación es similar, aunque el grupo T1 concentra un porcentaje algo mayor que el T3, lo que expresa que los esfuerzos realizados por las empresas del grupo T1 son relativamente más eficientes que los realizados por las del grupo T3 (vinculado al hecho de que aquellas cuentan con contratos ^{20/}).

Es importante resaltar el caso del grupo T4, que con solo el 14,7% de los productos genera el 29,7% de las exportaciones, básicamente de productos que no requieren esfuerzos de ingeniería.

Aunque los esfuerzos de ingeniería que realizan las firmas debido a los requerimientos de los mercados externos son de gran importancia, no se traducen en diferencias entre los productos exportados y los que se comercializan en el mercado interno. El 70,5% de los productos exportados, que representan el 86% del valor de las exportaciones de 1984, no presentan diferencias con los que se venden

^{20/} Se trata básicamente de contratos de asistencia técnica.

Cuadro 49 - Provincia de Buenos Aires. Distribucion de las exportaciones segun esfuerzos de ingenieria requeridos por los mercados externos y perfil tecnologico de las firmas

(porcentajes)

Esfuerzos de ingenieria motivados por requerimientos de los mercados externos	Distribucion relativa de los productos					Distribucion relativa del valor exportado				
	T.1*	T.2*	T.3*	T.4*	TOTAL	T.1*	T.2*	T.3*	T.4*	TOTAL
Si	7,6	-	25,8	3,3	36,7	9,9	-	13,8	2,4	26,1
Parcialmente	15,3	0,5	11,0	3,8	30,6	16,5	1,4	12,7	7,9	38,5
No	16,3	0,5	8,1	7,6	32,5	8,5	0,1	7,2	19,4	35,2
Total	39,5	1,0	44,9	14,7	100,0 (209)	34,9	1,5	33,7	20,7	100,0 (940.950)

* NOTA:

T.1: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y desenvuelven tareas de I y D localmente

T.2: Empresas que tienen contratos de provision externa de tecnologia y no desarrollan tareas de I y D en el pais

T.3: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior y desarrollan tareas de I y D en el pais

T.4: Empresas que no tienen contratos de provision de tecnologia con el exterior ni tampoco realizan I y D localmente

Cuadro 50 - Provincia de Buenos Aires. Diferencias entre el producto exportado y el comercializado en el mercado interno
Cantidad de bienes y valor de exportaciones implicado según tipo de manufacturas.

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Existencia de Diferencias	Total				M.O.A.				M.O.I.			
	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%
No	225	70,5	1.029.698	86,0	78	65,0	510.299	85,2	147	73,9	1.138.729	86,6
Si, poco significat.	57	17,9	6.945	5,8	22	18,3	24.783	4,1	35	17,6	124.347	9,4
Si, muy significat.	34	10,6	59.968	5,0	19	15,8	45.029	7,5	15	7,5	30.69	2,3
No contesta	3	1,0	37.646	3,1	1	0,9	19.062	3,2	2	1,0	21.618	1,6
Total	319	100,0	1.196.738	100,0	120	100,0	599.173	100,0	199	100,0	1.315.384	100,0

en el mercado interno (ver cuadro 50). Esta situación se repite si consideramos el tipo de manufactura exportada, aunque con una leve diferencia en el caso de las MOA, a nivel de la cantidad de productos, donde el 65% de los mismos no presenta diferencias con los comercializados internamente. En cuanto al valor de las exportaciones que dichos productos

representan, llega en este caso al 85,2%. En el caso de las MOI se repite la situación descripta para las empresas en forma agregada.

Esto significa que las tareas de Investigación y Desarrollo que las empresas exportadoras realizan están sólo en una pequeña proporción vinculadas a las exportaciones, ya que la principal tarea de IyD es el desarrollo de nuevos productos, y los productos exportados no difieren de los comercializados localmente.

Si nos concentramos en el análisis de los 91 productos exportados que, según las respuestas recibidas de las empresas, presentan algún grado de diferenciación respecto de los comercializados localmente, resulta que en el 90,1% de los mismos (que representan el 95,7% de las exportaciones) la diferenciación entre el producto exportado y comercializado internamente lleva implícito algún esfuerzo de ingeniería (ver cuadro 51). Al interior de este grupo, vemos que los productos para los cuales dicho esfuerzo es intenso son el 49,5%, y dan cuenta del 54,1% de las exportaciones de 1984.

A nivel del tipo de manufacturas exportadas, vemos que mientras en el grupo de las MOA un 78% de los productos diferenciados (92,1% de las exportaciones) lleva implícito algún tipo de esfuerzo de ingeniería, en el caso de las MOI la totalidad de los productos presenta esta característica. Sin embargo, analizando el grado de este esfuerzo implícito, vemos que los mas intensos tienen un mayor peso en las MOA (46,8% de los productos con el 64,1% de las exportaciones) que en las MOI (52% y 42,4% respectivamente).

Si bien los productos diferenciados no son un porcentaje demasiado significativo del total, los esfuerzos de ingeniería que requieren son en general intensos, particularmente en el caso de las firmas MOA. Esto es interesante porque cuestiona la caracterización de las MOA como un grupo de productos de escasa complejidad tecnológica, por oposición a las MOI.

Cuadro 51 - Provincia de Buenos Aires. Esfuerzos de Ingenieria requeridos para la diferenciacion de productos.
Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado segun tipo de manufacturas

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Esfuerzos de ingenieria implicitos	Total				M.O.A.				M.O.I.			
	Productos		Valor Exportac.		Productos		Valor Exportac.		Productos		Valor Exportac.	
	Cant.	%	Miles U\$S	%	Cant.	%	Miles U\$S	%	Cant.	%	Miles U\$S	%
No	225	9,9	5.53	4,3	9	21,9	5.53	7,9	-	-	-	-
Escasos	39	40,6	53.841	41,6	13	31,7	19.533	28,0	24	48,0	34.309	57,6
Intensos	45	49,5	70.021	54,1	19	46,3	44.749	64,1	26	52,0	25.272	42,4
No contesta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	91	100,0	129.392	100,0	41	100,0	69.812	100,0	50	100,0	59.581	100,0

Cuadro 52 - Provincia de Buenos Aires. Incremento del contenido importado derivado de la diferenciacion del producto de exportacion. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado segun tipo de manufacturas

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Mayor contenido importado	Total				M.O.A.				M.O.I.			
	Productos		Valor exportado		Productos		Valor exportado		Productos		Valor exportado	
	Cant.	%	Miles U\$S	%	Cant.	%	Miles U\$S	%	Cant.	%	Miles U\$S	%
No	88	96,7	127.875	98,8	41	100,0	69.812	100,0	47	94,4	58.063	97,4
Si	3	3,3	1.518	1,2	-	-	-	-	3	6,0	1.518	2,6
No contesta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	91	100,0	129.393	100,0	41	100,0	69.812	100,0	50	100,0	59.581	100,0

Otro tema relacionado con el anterior es el referido a la diferenciación de los productos de exportación y su vinculación con un mayor contenido importado de dichos bienes. Al respecto, en el cuadro 52 puede observarse que prácticamente en la totalidad de los productos la diferenciación no implica un mayor contenido importado, hecho que se observa tanto a nivel agregado como por tipo de manufactura. Aquí se presenta una leve diferencia con respecto a lo observado para el total nacional, donde en el caso de las MOA, un 6,5% de los productos diferenciados, de gran peso en los valores exportados (25,6%) requiere un mayor contenido importado.

Finalmente, pueden analizarse los esfuerzos de ingeniería realizados por las firmas por requerimiento de los mercados externos. Así, el cuadro 53 muestra las respuestas dadas a la pregunta II. 6 de la encuesta, donde se consultaba a las empresas acerca de la influencia de los requerimientos de los compradores externos en la determinación de realizar los esfuerzos de ingeniería demandados por la diferenciación. Puede observarse que en 153 de los 221 productos (67,8%), que representan un 64,7% de las exportaciones relevadas en la pregunta II. 6, los esfuerzos de ingeniería no implican ningún tipo de diferenciación del producto. Lo mismo acontece con respecto a los esfuerzos de ingeniería no vinculados con requerimientos externos, como puede observarse en el cuadro.

Por último, el cuadro 54 muestra la cantidad de productos diferenciados de acuerdo con los esfuerzos de ingeniería motivados por los mercados externos. En este sentido, el 57% de los productos para los cuales se han realizado esfuerzos de ingeniería motivados por requerimientos externos son productos diferenciados. Ese porcentaje alcanza solo al 31% entre los productos cuyos esfuerzos de ingeniería están solo parcialmente vinculados a los requerimientos externos.

Con relación al grado de esfuerzo implicado en la diferenciación de productos, se comprueba que los esfuerzos mas intensos de diferenciación fueron realizados en los casos en que dichas tareas son requeridas por los mercados externos.

Esto significa que las empresas encaran este tipo de tareas con una actitud pasiva respecto de su propia inserción exportadora.

Cuadro 53 - Provincia de Buenos Aires. Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos de exportación. Cantidad de bienes y valor de exportaciones

(Cantidades absolutas y miles de dolares)

Esfuerzos de Ingeniería motivados por Mercados Externos	Respuestas a preguntas II.6		Diferenciación del producto exportado (Cantidad de bienes)				Diferenciación del producto exportado (Valor exportado en 1984)			
	Productos	Valor de	No	Si poco Signif.	Si muy Signif.	No con- testa	No	Si poco Signif.	Si muy Signif.	No con- testa
Si	79	245.861	34	20	25	-	167.147	30.034	48.680	-
Parcialmente	71	362.780	49	22	-	-	331.800	30.980	-	-
No	71	332.407	70	1	-	-	331.788	619	-	-
Total	221	941.048	153	43	25	-	830.735	61.633	48.680	-

En cuanto al contenido importado implicado en la diferenciación de productos, en la casi totalidad de los casos (sea que los esfuerzos de ingeniería estén total o parcialmente vinculados con requerimientos externos), tal diferenciación no implica un mayor contenido importado del producto de exportación.

Cuadro 54 - Provincia de Buenos Aires. Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos exportados. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones según intensidad de los esfuerzos e incremento de contenido importado

(Cantidades absolutas y miles de dolares)

Esfuerzos de Ingeniería motivados por Mercados Externos	Productos			Esfuerzos de ingeniería y diferenciación						Mayor contenido importado y diferenciación					
	Resp. II.G	Diferenciados	%	No		Escasos		Intensos		No		Si		No contesta	
				Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor
Si	79	45	57,0	-	-	11	21.332	34	57.382	44	77.870	1	844	-	-
Parcialmente	71	22	31,0	3	50	19	30.930	-	-	21	30.748	1	232	-	-
No	71	1	1,4	1	619	-	-	-	-	1	619	-	-	-	-
Total	221	68	30,7	4	669	30	52.262	34	57.382	66	109.237	2	1.076	-	-

CAPITULO V

MERCADOS DE EXPORTACION TIPOLOGIA DE LOS COMPRADORES Y PROSPECTIVA DE LA DEMANDA EXTERNA.

El relevamiento realizado a las principales industrias exportadoras permite el estudio de los mercados de exportación de manufacturas y la identificación de los rasgos más salientes de los demandantes externos, en este caso específico, de las firmas que operan en la provincia de Buenos Aires.

Al respecto, se incluyeron en la encuesta dos consultas: la primera relativa a las características de los compradores de los diferentes productos exportados por las firmas (preg. II.10); en la segunda, en base a ocho patrones de comportamiento posibles de los mercados externos, las firmas debían señalar, jerarquizándolos, los que reflejan la situación y las tendencias previsibles de dichos mercados (preg. II.13).

A partir de las respuestas obtenidas, surgen dos fenómenos que merecen ser analizados: las distintas tipologías que se presentan entre los adquirentes externos, por un lado, y la opinión de las empresas respecto al estado actual de los mercados externos y a su posible evolución futura.

1. Tipología de los adquirentes externos.

Con el fin de captar la conformación que adopta la venta externa del total de productos industriales relevados, el cuadro 55 refleja, de acuerdo con las diferentes tipologías de compradores externos, la distribución de las exportaciones (en cantidad de productos y valor de exportación) del año 1984.

De esta manera, se observa en la muestra bonaerense un comportamiento similar al del total nacional.

Dos de los grupos presentados concentran el 66% de las compras externas de manufacturas argentinas.

Cuadro 55 - Distribucion de las exportaciones segun las características de sus adquirentes en el exterior

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Adquirentes	PROV. DE BUENOS AIRES				TOTAL DEL PAIS			
	Prod. exportados		Exportaciones com-		prod. exportados		Exportaciones com-	
	cant.	%	miles u\$s	%	cant.	%	miles u\$s	%
.La casa matriz de la firma	6	2,1	19.463	1,7	17	1,9	88.880	2,7
.Afiliadas o firma vinculadas	42	14,4	248.891	20,9	103	11,7	316.184	9,8
.Firmas comerciale distribuidoras	93	31,8	402.074	33,7	305	34,7	1.312.731	40,6
.Firmas industrial privadas	107	36,6	383.874	32,2	344	39,2	1.088.115	33,7
.Empresas publicas o gobiernos	31	10,6	109.357	9,2	84	9,6	374.343	11,6
.Distribucion por red propia	7	2,4	8.731	0,7	11	1,3	27.051	0,8
.Otros	6	2,1	18.962	1,6	6	0,7	18.963	0,6
.No contesta	0	-	0	-	8	0,9	7.766	0,2
TOTAL	292	100,0	1.191.351	2,3	878	100	3.234.003	100

Se trata de las "firmas comerciales distribuidoras" y de las "firmas industriales privadas". En términos de productos exportados la preeminencia es de las segundas, 31.8% y 36.6% respectivamente mientras que el valor comercializado de las primeras es ligeramente superior (33.7% y 32.2%, respectivamente).

Por otro lado, se observa que otros tres grupos ("distribución por red propia", "casa matriz" y otros) tienen un papel casi insignificante, explicando el 6% de la cantidad de bienes y el 4% en términos del valor exportado.

Entre estos dos polos opuestos, se ubican dos tipos de adquirentes, "firmas afiliadas y vinculadas" y "empresas públicas o gobiernos", las primeras con una representatividad del 14.4% en bienes exportados

y las segundas 10.6% y en términos de valor comercializado, 20.9 y 9.2% respectivamente.

Si este mismo análisis se efectúa diferenciando, por un lado, según el tipo de manufactura de que se trata, de origen agropecuario (MOA) o de origen industrial (MOI), y por el otro según tamaño de las firmas u origen de capital de las mismas, surgen una serie de elementos significativos.

El cuadro 56 presenta la estructura de las formas en que se comercializan en el exterior las MOA y las MOI. Se constatan así marcadas diferencias en la utilización de los diversos canales de comercialización.

En el caso de las MOA, se refleja la misma polarización observada en el plano agregado (situación que se repite a nivel nacional).

Con respecto a las MOI, estas manifiestan una estructura de comercialización diferente. Las firmas industriales privadas muestran un claro predominio tanto a nivel de la cantidad de bienes exportados (39,6% del total) como en términos de valor implicado (41,5%).

Contrariamente a lo que ocurre con las MOA, las firmas comerciales distribuidoras representan sólo el 13,4% del valor implicado. Las firmas afiliadas o vinculadas participan en forma más significativa concentrando un 20,3% de los productos MOI exportados, significando 21.7% del valor.

Esta diversificación en la conformación del comercio de las MOI de la Provincia de Buenos Aires se verifica también en el total nacional.

Si se realiza este análisis considerando el origen de capital de las empresas encuestadas con plantas instaladas en la Provincia de Buenos Aires, se observan una serie de singularidades que se reflejan en el cuadro 57.

Cuadro 56 - Distribución de las exportaciones según las características de sus adquirentes en el exterior

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Adquirentes	MOA				MOI			
	productos		Exportaciones		productos		Exportaciones	
	cant.	%	1984		cant.	%	1984	
			miles u\$s	%			miles u\$s	%
La casa matriz de la firma	0	-	0	-	6	3,2	19.463	3,3
Afiliadas o firmas vinculadas	4	3,8	119.001	20,0	38	20,3	129.891	21,7
Firmas comerciales distribuidoras	56	53,3	322.120	54,2	37	19,8	79.954	13,4
Firmas industriales privadas	33	31,4	135.916	22,9	74	39,6	247.959	41,5
Empresas publicas o gobiernos	5	4,8	8.205	1,4	26	13,9	101.148	16,9
Distribucion por red propia	7	6,7	8.731	1,5	0	-	0	-
Otros	0	-	0	-	6	3,2	18.963	3,2
No contesta	0	-	0	-	0	-	0	-
TOTAL	105	100,0	593.973	100,0	187	100,0	597.378	100,0

Por un lado, las firmas de capital extranjero presentan una conformación de sus adquirentes externos diferente a las correspondientes a los otros tipos de empresa. En este caso la estructura observada en el plano agregado se ve modificada debido a las características propias de este tipo de firma, implicando una importancia considerable al comercio de estas con las casas matrices y las firmas asociadas. Estas últimas nucleán en conjunto el 39,2% en términos de productos exportados y el 46,9% del valor implicado en ellos. Las "firmas comerciales distribuidoras" pierden significación y las industriales privadas por su lado mantienen un papel ligeramente menos significativo que el registrado en el plano global.

Cuadro 57 - Provincia de Buenos Aires. Distribucion de las exportaciones de los distintos tipos de firmas según las características de sus adquirentes en el exterior

(porcentajes)

Adquirentes	Total		Empresas Nacionales		Empresas Extranjeras		Empresas Mixtas		Empresas Estatales	
	Cant. prod.	Valor expor.	Cant. prod.	Valor expor.	Cant. prod.	Valor expor.	Cant. prod.	Valor expor.	Cant. prod.	Valor expor.
.La casa matriz de la firma	2,1	1,7	-	-	5,6	3,5	-	-	-	-
.Afiliadas o firmas vinculadas	14,4	20,9	3,6	0,7	33,6	43,4	-	-	-	-
.Firmas comerciales distribuidoras	31,8	33,7	43,1	50,5	9,3	13,4	50,0	53,1	100,0	100,0
.Firmas industriales privadas	36,6	32,2	41,3	42,3	31,8	22,7	28,6	38,7	-	-
.Empresas publicas o gobiernos	10,6	9,2	8,4	2,9	5,9	16,7	-	-	-	-
.Distribucion por red propia	2,4	0,7	-	-	3,8	0,3	21,4	8,2	-	-
.Otros	2,1	1,6	3,6	3,6	-	-	-	-	-	-
.No contesta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	100,0 (292)	2,3 (1.191.351)	100,0 (167)	100,0 (528.130)	100,0 (107)	100,0 (564.893)	100,0 (14)	100,0 (82.391)	100,0 (4)	100,0 (15.937)

En el caso de las firmas de capital nacional, los dos grupos que resultaban predominantes a nivel agregado acentúan su importancia pasando a representar, en conjunto, 84,4% y 92,8%, en cuanto a la cantidad de bienes exportados y al valor implicado respectivamente.

Cabe también señalar que se observa una gran concentración, tanto en términos de bienes como de valor exportado para las empresas de capital mixto y estatal en las "firmas comerciales distribuidoras".

En síntesis, las formas que adopta la comercialización externa se encuentran ligadas a los rasgos particulares de los distintos tipos de empresas exportadoras y a sus respectivos comportamientos económicos globales.

El perfil de la demanda externa de manufacturas puede captarse desde una perspectiva diferente, tomando como criterio el tamaño exportador de las

Cuadro 58 - Distribucion de las exportaciones de los distintos tamanos de empresas segun las caracteristicas de sus adquirentes en el exterior

(porcentajes)

Adquirentes	Total		I*		II*		III*		IV*		V*	
	Cantid Produc	Valor Expor	Cantid Produc	Valor Expor	Cantid Produc	Valor Expor	Cantid Produc	Valor Expor	Cantid Produc	Valor Expor	Cantid Produc	Valor Expor
. Casa matriz de la firma	2,1	1,7	-	-	6,3	8,6	1,2	1,6	1,6	4,3	-	-
. Afiliadas o firmas vinculadas	14,4	20,9	25,6	22,4	15,9	11,4	10,3	8,6	9,4	10,9	17,9	28,8
. Firms comerciales distribuidas	31,8	33,7	25,6	25,0	20,6	20,8	34,5	36,5	35,9	44,8	43,6	28,9
. Firms industriales privadas	36,6	32,2	35,9	39,4	47,6	40,5	24,1	25,6	43,7	33,7	35,9	32,4
. Empresas publicas o gobiernos	10,6	9,2	12,8	13,2	9,5	18,7	14,9	9,3	9,4	6,3	2,6	9,9
. Distribucion por red propia	2,4	0,7	-	-	-	-	8,1	5,8	-	-	-	-
. Otros	2,1	1,6	-	-	-	-	6,9	12,6	-	-	-	-
. No contesta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	100,0 (292)	100,0 (1191351)	100,0 (39)	100,0 (6292)	100,0 (63)	100,0 (42148)	100,0 (87)	100,0 (149960)	100,0 (64)	100,0 (313019)	100,0 (39)	100,0 (679932)

* NOTA:

- I: Empresas que exportaron en 1984 por un valor inferior a 0,8 mill.de US\$
- II: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 0,81 mill US\$ e inferior a los 3 mill.US\$
- III: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 3,1 mill US\$ e inferior a los 10 mill.US\$
- IV: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 10,1 mill US\$ e inferior a los 30 mill.US\$
- V: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 30 mill US\$

firms. Según esta jerarquización se observa que, en todos los estratos, existen dos canales de comercialización principales: "firms comerciales distribuidoras" y "firms industriales privadas". Su significación agregada resulta similar en todos ellos (Ver cuadro 58). Se comprueba así que no existen grandes divergencias en cuando a la incidencia de los distintos canales de comercialización entre las firms de diferente tamaño exportador, a diferencia

de lo verificado según los criterios considerados anteriormente.

2. Prospectiva empresarial de la demanda externa.

Con el fin de obtener una visión global sobre las posibilidades futuras de las exportaciones industriales, los juicios empresarios respecto de la situación actual y perspectivas de los mercados resultan elementos de análisis imprescindibles. De allí que, sobre la base de ocho alternativas posibles como patrones de comportamiento, se consultó a las firmas al respecto. Las mismas jerarquizaron de esta manera aquellas tipologías que reflejan su visión.

El cuadro 59 presenta la distribución de las exportaciones según la prospectiva de mercado de las empresas que operan en la Provincia de Buenos Aires.

Se comprueba inmediatamente la preeminencia de una visión pesimista acerca del comportamiento de los mercados externos. En efecto, las respuestas que representarían una evolución positiva de la demanda externa, "acelerado dinamismo de la demanda externa" y "aparición de nuevos mercados" concentran el 11% de las manufacturas exportadas y el 40% del valor implicado en ellas. Cabe señalar la marcada importancia de estas en términos del valor exportado, situación que refleja lo que ocurre con las manufacturas de origen agropecuario. A nivel nacional, el panorama es el siguiente: las tipologías consideradas involucran 12,8% de los productos exportados y poco más de la cuarta parte del valor exportado.

Las previsiones de carácter negativo mayoritarias son : "escaso dinamismo de la demanda", "intensificación de competencia por irrupción de nuevos exportadores" y la " creciente adopción de políticas restrictivas", involucrando casi las tres cuartas partes de las exportaciones.

Abordando la misma problemática desde una óptica diferente, se reconocen ligeras divergencias, según se trate de manufacturas de origen industrial o agropecuario, a pesar de que la prospectiva para ambas es poco alentadora. En el cuadro 60 se verifica que, mientras en el caso de las MOA los dos patrones positivos de comportamiento concentran el 16% de los bienes y el 40.3% del valor de las exportaciones, para las MOI sólo nucleán el 7.3 y 10.2% respectivamente. La marcada diferencia que se observa en las MOA, respecto de la relevancia de estas posibles situaciones futuras del mercado externo, según se tome en términos de productos o de valor exportado puede responder a los siguientes factores. Las firmas exportadoras de MOA que tienen una visión positiva acerca del desenvolvimiento futuro de sus ventas externas concentran gran parte de las exportaciones de este tipo de manufactura; a su vez, se trata de unos pocos productos (sólo 14 de un total de 88) cuyos montos de exportación para el año 1984 fueron de relevante importancia.

Cuadro 59 - Provincia de Buenos Aires. Distribucion de las exportaciones
segun perspectiva de mercado de las empresas exportadoras

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Tipologia de mercado	Productos		Exportaciones en 1984	
	Cantidad	%	Miles de U\$S	%
. Acelerado dinamismo de la demanda externa	17	8,1	141.298	16,8
. Escaso dinamismo de la deuda externa	56	26,5	132.956	15,8
. Oligopolizacion creciente de la oferta internacional	7	3,3	33.123	3,9
. Creciente adopcion de poli- ticas restrictivas	44	20,8	145.029	17,2
. Intensificacion de competen- cia por irrupcion de nuevos exportadores	52	24,6	219.462	26,1
. Creciente instrumentacion de politicas de dumping	25	11,8	36.126	4,3
. Paulatino desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos	4	2	14.335	1,7
. Aparicion de nuevos mercados	6	2,9	119.498	14,2
Total	211	100,0	841.827	100,0

Cuadro 60 - Provincia de Buenos Aires. Distribucion de las exportaciones segun prospectiva de mercado de las empresas exportadoras y tipo de manufactura comercializada

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Tipologia de mercado	MOA				MOI			
	Prod.		Expo. 1984		Prod.		Expo. 1984	
	Cant.	%	miles u\$s	%	Cant.	%	miles u\$s	%
Acelerado dinamismo de la demanda externa	10	11,4	115.380	19,8	7	5,7	25.917	10,0
Escaso dinamismo de la demanda externa	25	28,4	99.730	17,1	31	25,2	33.226	12,8
Oligopolizacion creciente de la oferta internac.	1	1,1	20.576	3,5	6	4,9	12.547	4,8
Creciente adopcion de politicas restrictivas	21	23,9	132.298	22,7	23	18,7	12.730	4,9
Intensificacion de competencia por irrupcion de nuevos exportadores	13	14,8	71.354	12,2	39	31,7	148.108	57,1
Creciente instrum. de politicas de dumping	10	11,4	9.647	1,7	15	12,2	26.478	10,2
Paulatino desplazamiento de la dem. hacia bienes sustitutivos	4	4,5	14.335	2,5	0	-	0	-
Aparicion de nuevos mercados	4	4,5	119.001	20,5	2	1,6	497	0,2
TOTAL	88	100,0	582.321	100,0	123	100,0	259.203	100,0

Con respecto a los efectos negativos de la "adopcion de politicas restrictivas en los mercados de destino", estos son más significativos, a juicio empresario, en el caso de las MOA. En cambio, la "intensificación de la competencia por la irrupción de nuevos exportadores", parece afectar más a las MOI (57,1% en términos del valor exportado) que a las MOA (12,2%).

Cuadro 61 - Evolucion prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, segun tipologias de manufacturas, empresas exportadoras ramas de actividad

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

	Acelerado dinamismo de demanda externa				Aparicion de nuevos mercados			
	Prod.		Expo 1984		Prod.		Expo 1984	
	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%
Total	17	8,0	141.298	16,8	8	3,8	119.498	14,2
MOA	10	11,4	115.380	19,8	4	4,5	119.001	20,4
MOI	7	5,7	25.917	10,0	2	1,6	497	0,2
Empresas de Capital Nacional	12	11,0	109.170	32,8	2	1,8	119.001	0,1
Empresas de Capital Extranjero	1	1,2	4.177	1,0	4	4,8	0	29,5
Empresas de Capital Mixto	3	21,4	14.180	15,8	0	-	0	-
Empresas de Capital Estatal	1	25,0	13.771	86,4	0	-	119.001	-
Alimentos, bebidas y tabaco	7	11,7	101.200	21,9	4	6,7	0	25,8
Textil y cuero	3	7,3	14.180	8,6	0	-	0	-
Papel, imprenta y publicaciones	0	-	0	-	0	-	0	-
Productos Quimicos	6	14,3	25.501	19,5	0	-	0	-
Minerales no Metalicos	0	-	0	-	0	-	0	-
Industrias Metalicas Basicas	0	-	0	-	0	-	0	-
Productos Met. Maquinas y equipos	1	1,6	417	0,7	2	3,2	497	0,9
Otras Manufacturas, Mad.y Muebles	0	-	0	-	0	-	0	-

Cuadro 62 - Evolucion prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, segun tipologias de manufacturas, empresas exportadoras ramas de actividad

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

	Escaso dinamismo de la demanda externa				Creciente adopcion de Politicas restrictivas				Paulatino desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos			
	Prod.		Expo 1984		Prod.		Expo 1984		Prod.		Expo 1984	
	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%
Total	56	26,5	132.956	15,8	44	20,8	145.029	17,2	4	1,9	14.335	1,7
MOA	25	28,4	99.730	17,1	21	23,9	132.298	22,7	4	4,5	14.335	2,5
MOI	31	25,2	33.226	12,8	23	18,7	12.730	4,9	0	-	0	-
Empresas de Capital Nacional	27	23,1	43.722	13,1	22	18,8	15.742	4,7	1	0,8	155	0,1
Empresas de Capital Extranjero	23	27,4	53.202	13,2	22	26,2	129.286	32,1	0	-	14.180	-
Empresas de Capital Mixto	5	35,7	35.954	40,0	0	-	0	-	3	21,4	0	15,8
Empresas de Capital Estatal	1	-	78	0,5	0	-	0	-	0	-	155	-
Alimentos, bebidas y tabaco	10	16,7	35.140	7,6	15	25,0	129.372	28,0	1	1,7	14.180	0,1
Textil y cuero	20	48,8	71.944	43,8	9	21,9	5.923	3,6	3	7,3	0	8,6
Papel, imprenta y publicaciones	1	100,0	522	100,0	0	-	0	-	0	-	0	-
Productos Quimicos	8	19,0	1.389	1,1	1	2,4	120	0,1	0	-	0	-
Minerales no Metalicos	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
Industrias Metalicas Basicas	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
Productos Met. Maquinas y equipos	17	27,4	23.961	42,0	19	30,4	9.613	16,8	0	-	0	-
Otras Manufacturas, Mad.y Muebles	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-

Cuadro 63 - Evolucion prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, segun tipologias de manufacturas, empresas exportadoras ramas de actividad

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

	Oligopolizacion creciente de oferta internacional				Intensificacion de la Competitividad interna				Creciente instrumento de Politica de dumping			
	Prod.		Expo 1984		Prod.		Expo 1984		Prod.		Expo 1984	
	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%	Cant.	%	Miles US\$	%
Total	7	3,3	33.230	3,9	52	24,6	219.462	26,1	25	11,8	36.126	4,3
MOA	1	1,1	20.576	3,5	13	14,8	71.354	12,2	10	11,4	9.647	1,7
MOI	6	4,9	12.547	4,8	39	31,7	148.108	57,1	15	12,2	26.478	10,2
Empresas de Capital Nacional	5	4,6	32.987	9,9	22	20,2	100.607	30,2	18	16,5	30.178	9,1
Empresas de Capital Extranjero	2	2,4	136	0,03	27	32,1	93.336	23,2	5	5,5	3.860	1,1
Empresas de Capital Mixto	0	-	0	-	3	21,4	25.520	28,4	0	-	0	-
Empresas de Capital Estatal	0	-	0	-	0	-	0	-	2	50,0	2.088	13,1
Alimentos, bebidas y tabaco	0	-	0	-	13	21,6	66.960	14,5	10	16,6	9.647	2,1
Textil y cuero	2	4,9	31.125	18,9	3	7,3	16.345	9,9	1	2,4	10.549	6,4
Papel, imprenta y publicaciones	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
Productos Quimicos	1	2,4	862	0,7	17	40,5	89.166	68,1	9	21,4	13.841	10,6
Minerales no Metalicos	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
Industrias Metalicas Basicas	0	-	0	-	3	60,0	25.520	92,4	2	40,1	2.088	7,6
Productos Met. Maquinas y equipos	4	6,4	1.136	2,0	13	21,0	21.471	37,6	3	4,8	0	-
Otras Manufacturas, Mad.y Muebles	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-

Estas diferentes tendencias de comportamiento de los mercados externos pueden visualizarse de formas diversas y complementarias, atendiendo al origen de propiedad del capital y a la rama de actividad en que operan las firmas.

En el cuadro 62 se presentan las dos tipologias que reflejan una vision optimista de los mercados, segun estos diferentes criterios. Se comprueba que más del 30% de las exportaciones generadas por empresas de capital nacional se canalizan a mercados

que los empresarios esperan que tengan un acelerado dinamismo; a su vez, las firmas de capital mixto orientan el 16% hacia estos mercados. La industria alimenticia orienta el 21.9% de sus ventas externas a mercados del mismo carácter; por su lado, la industria química, un 19.5%. Puede señalarse que en las restantes ramas de actividad y tipos de firma este fenómeno involucra valores de exportación poco significativos.

Analizando la otra tendencia positiva ("aparición de nuevos mercados"), esta revela cierta significación entre las firmas de capital extranjero (29.5% del total exportado por ese conjunto) y, a nivel sectorial, en el caso de la industria de alimentos concentra el 25.8%.

La significación agregada de estas dos situaciones vinculadas a una prospectiva favorable de los mercados externos involucran el 31% del valor total exportado en 1984.

En el polo opuesto a este subconjunto de tipologías "positivas", aparecen una serie de pautas desfavorables de comportamiento, asociadas a la demanda real por un lado, y por el otro, un grupo de factores vinculados a la dinámica de la oferta internacional. Las primeras son: "escaso dinamismo de la demanda externa", "creciente adopción de políticas restrictivas" y "paulatino desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos". El 49.2% de los bienes exportados se explican dentro de estas tipologías, constituyendo el 33% del valor implicado (Ver cuadro 63).

Más allá de las formas en que podría manifestarse la retracción de la demanda internacional, esta surge, a juicio empresario, como condicionante significativo de la situación a la que deberán enfrentarse en el futuro las exportaciones industriales. Así, por la significación de los valores involucrados, se destacan, por un lado los mercados caracterizados por el escaso dinamismo de la demanda externa, explicando el 15,8% de las exportaciones totales y el 17,1% de las correspondientes a MOA; por el otro, la creciente adopción de políticas restrictivas involucra el 17.2% de las exportaciones totales y cerca del 23% de las correspondientes a las MOA.

Las más afectadas por este último patrón de comportamiento resultan ser, diferenciando a las firmas según el origen de la propiedad del capital, las extranjeras, canalizando el 32,1% de sus ventas externas a mercados que, a juicio empresario, se caracterizan por dicha tendencia de comportamiento futuro.

Desde la perspectiva sectorial, la industria alimenticia orienta hacia los caracterizados por la creciente adopción de políticas restrictivas el 28% de sus exportaciones; la metalmecánica, el 16,8%.

Por otro lado y siempre entre los aspectos desfavorables asociados al comportamiento de la demanda internacional, los mercados con escaso dinamismo adquieren relevancia para las empresas de capital mixto que aportan el 40% de sus exportaciones a dichos mercados. En el plano sectorial, se comprueba que este posible condicionante futuro es destacado por las firmas que explican casi el 44% de las exportaciones de la industria textil y el 42% de las correspondientes a la industria metalmecánica.

La pérdida de mercados derivada de procesos sustitutivos afecta con mayor intensidad a las ventas externas de la industria textil (8,6% de las exportaciones de la rama). Desde la perspectiva del origen del capital involucrado, las firmas de capital mixto canalizan el 15,8% de sus ventas externas a este tipo de mercado.

Complementariamente, y relacionadas con el comportamiento de la oferta internacional, el cuadro 64 refleja el otro subconjunto de situaciones relacionadas con la desfavorable evolución futura de los mercados: "oligopolización creciente de la oferta internacional", "intensificación de la competencia internacional" y "creciente instrumentación de políticas de dumping". Estas, en conjunto, involucran el 39.7% del total de bienes exportados y el 34.3% del valor implicado en estos últimos.

Entre ellas, la que adquiere mayor relevancia es la intensificación de la competencia internacional, concentrando el 26,1% del monto total exportado. Dentro de esta tipología quedan encuadradas el 57,1% de las exportaciones de MOI y el 12,2% de MOA. Las dos restantes poseen una representatividad reducida en el plano agregado, nucleando entre ambas el 8,2% de las ventas al exterior.

Cuadro 64 - Ventajas y desventajas relativas. Resumen de las evaluaciones empresarias sobre las incidencias en el nivel de exportaciones segun tipo de manufacturas, rama de actividad, origen de capital y tamaño de las firmas exportadoras

(porcentajes)

	Muy desfavorable	Desfav.	Neutro	Fav.	Muy favorable	No contesta	Total
TOTAL	8,9	19,1	36,5	22,6	6,9	6,0	(3729)
MOA	9,7	20,4	37,7	24,4	5,2	2,6	(1221)
MOI	8,5	18,5	36,0	21,7	7,7	7,6	(2508)
Alimentos, bebidas y tabaco	10,7	18,8	36,5	23,1	6,7	4,2	(792)
Textiles, Confecciones y Cuero	9,4	23,8	37,5	24,8	4,1	0,4	(726)
Papel, imprenta y publicaciones	3,0	18,2	63,6	12,2	-	3,0	(33)
Productos quimicos	7,4	17,7	35,8	23,8	7,3	8,0	(891)
Minerales no metalicos	15,2	18,2	29,3	19,2	15,2	3,0	(99)
Industrias metalicas basicas	7,3	18,8	43,6	21,8	8,5	-	(165)
Productos metalicos, Maquina- ria y equipo	8,3	17,4	35,1	20,4	7,9	10,7	(1023)
Otras manufacturas, Maderas y Muebles	-	-	-	-	-	-	-
Empresas Nacionales	9,7	19,4	35,3	22,6	5,2	7,8	(2112)
Empresas extranjeras	7,9	18,6	37,9	22,3	9,3	4,0	(1386)
Empresas mixtas	5,3	21,2	35,6	31,8	5,3	0,8	(132)
Empresas estatales	10,1	17,2	43,4	15,2	14,1	-	(99)
Empresas que exportaron en 1984							
Menos de 0,8 mill. de u\$s	8,4	19,2	34,0	18,5	6,8	13,1	(858)
Entre 0,81 y 3 mill. de u\$s	10,0	19,6	36,0	26,2	6,8	1,4	(825)
Entre 3,1 y 10 mill. de u\$s	10,0	18,7	35,6	21,3	6,4	8,0	(891)
Entre 10,1 y 30 de u\$s	7,6	19,9	38,7	24,6	7,9	1,3	(759)
Mas de 30 mill. de u\$s	7,8	17,2	40,7	23,0	6,8	4,5	(396)

Desagregando las exportaciones según el tipo de manufactura, el origen del capital de las firmas y las diferentes divisiones industriales, se reproduce el mismo fenómeno que se observó a nivel global. En efecto, la intensificación de la competencia internacional es el caso mayoritariamente señalado en relación con el comportamiento tanto presente como futuro de la oferta internacional.

Desde una perspectiva sectorial, este último involucra el 37,6% de las exportaciones de la industria metalmecánica y el 68,1% de las ventas externas de productos químicos. Por su parte, la casi totalidad de las exportaciones (92,4%) de las industrias metálicas básicas se enfrentan a esa tendencia de la demanda mundial.

En síntesis, a través de la visión que se obtiene por parte de las empresas sobre las perspectivas de sus mercados de exportación, se manifiesta un marcado predominio de situaciones desfavorables como contexto para el desarrollo dinámico de las exportaciones de manufacturas. Los mercados externos relacionados con una visión optimista respecto a su futuro desenvolvimiento, involucran apenas el 12% del total de productos exportados, concentrando el 31% del valor exportado.

CAPITULO VI

VENTAJAS Y DESVENTAJAS RELATIVAS DE LAS FIRMAS EXPORTADORAS Y RECURRENCIA A LOS SISTEMAS DE PROMOCION.

1. Factores favorables y desfavorables para las exportaciones industriales.

En el marco de la dinámica exportadora, la identificación de una serie de factores que inciden, positiva o negativamente, directa o indirectamente sobre el nivel de las exportaciones juega un papel decisivo en la comprensión de la problemática.

Estos factores que afectan el desenvolvimiento exportador de las firmas lo hacen de formas diferentes según el tipo de industria, su rama de actividad etc.

Las respuestas obtenidas a la consulta específica referida a la valoración que asignan los empresarios a un conjunto de 33 factores que podrían afectar el nivel de sus exportaciones industriales (preg. II.14), permiten reconocer el papel decisivo que juegan las ventajas y desventajas relativas de las firmas exportadoras y los diferentes juicios empresarios al respecto, según el perfil de las mismas.

En el cuadro 65, se refleja la distribución porcentual de la información recabada en las cinco categorías de efectos que se contemplaron en la encuesta (muy favorable, favorable, neutro, desfavorable y muy desfavorable). Esta se presenta, diferenciando las firmas en función de la naturaleza de las manufacturas exportadas, la rama de actividad de la cual provienen, el origen de propiedad del capital y el tamaño exportador de las empresas.

En una primera visión global, se manifiesta la presencia de un mismo fenómeno tanto a nivel agregado como de los distintos tipos de manufacturas (MOA y

MOI) :los efectos neutros predominan de manera marcada y se observa una ligera inclinación hacia los favorables.

Esta situación se verificó también para el plano global a nivel de la muestra nacional de 341 empresas.

Cuadro 65 - Ventajas y desventajas relativas. Incidencia sobre el nivel de las exportaciones a juicio empresarial

(porcentajes del total de firmas)

	Muy des- favora- ble	Desfavo- rable	Neutro	Favora- ble	Muy favo- rable	No contesta	Total 341 firmas
. Precios de sus insumos	19,47	38,05	27,43	9,73	0,00	5,32	100
. Costo de la mano de obra	4,42	30,97	42,48	10,81	0,00	5,32	100
. Costos financieros	58,41	26,55	7,96	0,88	0,00	6,20	100
. Disponibilidad y costos de recur- sos energeticos	5,32	33,62	48,63	6,20	0,00	6,20	100
. Margen de rentabilidad de las ventas externas	17,70	36,28	27,40	12,39	0,00	6,20	100
. Tipo de cambio efectivo	29,20	51,33	12,38	1,77	0,00	5,32	100
. Lineas de prefinanciacion a la exportacion	10,62	12,39	28,32	38,05	3,54	7,08	100
. Beneficios promocionales ofrecidos en el pais	23,00	25,66	31,86	14,17	0,88	4,43	100
. Competitividad internacional de sus precios	23,00	33,63	30,09	7,08	1,77	4,43	100
. Red de proveedores y subcontratis- tas	1,77	7,08	64,60	16,81	0,88	8,86	100
. Tratamiento preferencial en los países y regiones de destino	5,32	23,00	48,67	14,16	1,77	7,08	100
. Mercados restrictivos externos	7,08	45,71	40,71	0,00	0,00	7,08	100
. Capacidad productiva disponible y magnitud de los saldos exportab.	1,77	5,32	19,45	46,90	2,24	5,32	100
. Capacidad financiera de la empresa	4,42	21,24	32,74	30,96	5,32	5,32	100
. Requerimiento de insumos impor- tados	4,42	30,09	47,79	9,85	3,54	5,31	100
. Control de calidad de productos	0,00	1,77	18,51	40,71	32,74	6,19	100
. Adecuacion de sus productos a los estandares internacionales	0,88	1,77	15,03	40,71	36,28	5,32	100
. Diseno y embalaje de sus productos	0,00	0,88	30,09	41,60	20,35	7,08	100
. Reconocimiento de sus marcas inter- nacionales	0,00	0,00	26,55	38,05	28,32	7,08	100
. Ser producto de fabricacion argen- tina	0,00	10,62	56,64	23,89	3,54	5,31	100
. Servicio de pre y postventa	0,00	0,88	58,41	27,43	5,32	7,96	100
. Regularidad y confiabilidad en la provision de sus productos	0,00	10,62	18,58	48,67	16,81	5,32	100
. Regularidad y confiabilidad en la provision de insumos requeridos	0,00	20,35	37,16	32,74	4,44	5,31	100
. Disponibilidad de transporte	4,44	23,89	32,74	30,97	1,77	6,19	100
. Costo de los fletes	21,12	40,03	26,55	0,88	0,00	4,42	100
. Costo de los seguros	13,27	28,32	52,21	0,88	0,00	5,32	100
. Facilidad en los tramites admi- nistrativos para exportar	27,43	33,64	27,32	7,08	0,00	4,42	100
. Contratos de tecnologia vigentes	0,00	1,77	73,45	11,50	2,66	10,62	100
. Disponibilidad de informacion sobre mercados	1,77	10,62	35,40	40,71	7,08	4,42	100
. Vinculaciones personales o societari- as de la firma	0,00	1,77	38,05	40,71	14,16	5,31	100
. Disponibilidad de oficinas de enlace o distribucion en los mercados ex- ternos	0,88	2,65	41,58	42,48	7,08	5,31	100
. Existencia de acuerdos bilaterales, multilaterales o regionales a nivel oficial	3,54	7,96	50,44	26,55	5,31	6,20	100
. Colaboracion del servicio de comer- cio exterior argentino	3,54	7,08	54,87	25,66	3,54	5,31	100
TOTAL	8,89	19,12	36,39	22,57	6,88	6,05	100

Cuadro 66 - Factores que inciden sobre el nivel de las exportaciones - Proporción de firmas que en cada caso resultan predominantes como para asignarle el carácter de favorable, neutro o desfavorable

(Porcentajes del total de firmas)

Favorables		Neutros		Desfavorables	
Factor	%	Factor	%	Factor	%
. Capacidad productiva disponible y magnitud saldos exportables	68,14	. Red de proveedores y subcontratistas	64,60	. Precios de sus insumos	57,53
. Control de calidad de productos	73,34	. Ser. productos y fabricación argentina	56,64	. Costos financieros	84,96
. Adecuación de sus prod. a estándares internacionales	76,99	. Servicios de pre y post venta	58,41	. Margen de rentabilidad Ventas externas	53,98
. Diseño y embalaje de productos	61,94	. Costo de los seguros	52,21	. Tipo de cambio efectivo	80,53
. Reconocimiento de sus marcas internacionales	66,77	. Contratos de tecnología vigentes	73,45	. Beneficios promocionales ofrecidos en el país	48,66
. Regularidad y confiabilidad en productos	65,48	. Existencia de acuerdos bilaterales, multilaterales o reg. a nivel ofic.	50,44	. Competitividad internacional de sus precios	56,63
. Disponibilidad de inform. s/mercado	47,79	. Colaboración del servicio del com. exterior Argentino	54,87	. Mercados restrictivos externos	52,21
. Vinculaciones personales o societarias de las firmas	54,87	. Disponibilidad y costos de recursos energeticos	48,67	. Costo de los fletes	62,14
. Disponibilidad de oficinas de enlace y/o distribución	49,56	. Requerimientos de insumos importados	47,79	. Facilidad en tramites administrativos para exportación	61,06
. Costo de los fletes	62,14	. Disponibilidad de transporte	32,74		
. Líneas de prefinanciamiento a la exportación	41,59	. Regularidad y confiabilidad en la provisión de insumos	37,17		
. Capacidad financiera de la empresa	36,28	. Tratamiento preferencial en los países o reg. de destino	48,67		

Del mismo modo, esto se repite a nivel de rama de actividad. En efecto, este predominio de los factores a los que se considera de efecto neutro se reproduce en todos los grupos industriales. Se observa, sin embargo, sólo en el caso de la industria papelería, que la frecuencia de respuestas que señalan desfavorables a dichos factores es mayor que la de aquellos a los que se identifica con un efecto favorable.

Así, la neutralidad de este conjunto de factores aparece como la respuesta más común a la totalidad de las tipologías empresarias. A su vez, se comprueba que no existe relación alguna entre el carácter del juicio (favorable o desfavorable) y el tamaño exportador o el origen del capital de las firmas, reproduciéndose, para cada uno de los estratos considerados por cada criterio el fenómeno observable en el plano agregado.

Complementariamente a esta visión global, pueden observarse las formas en que se distribuyen las razones que ejercerían un mayor incidencia positiva o negativa sobre el nivel de las exportaciones y el juicio empresario predominante en cada una de ellas (Cuadro 66).

Entre los motivos a los que se les asigna un impacto muy favorable, existen tres de carácter endógeno a las firmas que nucleán más del 25% de las mismas: "reconocimiento de sus marcas internacionales"(28,3%), "adecuación de sus productos a los estándares internacionales"(36,3%) y "control de calidad de productos" (32,7%).

De los factores a los cuales las firmas adjudican un efecto muy desfavorable, los costos financieros aparecen concentrando el 58,4% del total de empresas encuestadas. Puede a su vez señalarse un subconjunto de principales desventajas relativas que alcanzan a nuclear más del 25% de las firmas: " las facilidades en trámites administrativos para exportar" (27,4%) y "el tipo de cambio efectivo" (29,2%).

Se comprueba de esta forma que los factores que, a juicio empresario, repercuten muy desfavorablemente se encuentran asociados a variables exógenas a las empresas.

Desde otra perspectiva, pueden considerarse los tres casos restantes: favorable, neutro y desfavorable. (Ver cuadro 67). Aparece así la neutralidad de los efectos concentrando la mayor cantidad de factores (13), muy heterogéneos entre sí.

En contraposición, se observa que en los dos otros subgrupos se presentan factores que guardan cierta relación. En el caso del juicio favorable, se nucleán los que derivan de la propia estructura organizativa de la firma. Con respecto a los que inciden negativamente, estos se vinculan a variables exógenas a las empresas. Así, los juicios empresarios

Cuadro 67 - Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones
segun tipo de manufacturas

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Efectos	Total Bs. As.		Total pais	MOA Bs. As.		MOI Bs. As.	
	respues. positivas	%		resp. posit.	%	resp. posit.	%
Interrupcion de las exportaciones	17	15,0	15,0	6	16,2	11	14,5
Perdida de mercados	33	29,2	29,3	17	45,9	16	21,1
Fuerte caída en rentabilidad	76	67,3	71,0	34	91,9	42	55,3
Disminucion de exportaciones	43	38,0	40,8	19	51,6	24	31,6
Total empresas afectadas	82	72,5	75,1	34	91,9	48	63,2
TOTAL	113	100,0	100,0	37	100,0	76	100,0

Cuadro 68 - Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones
segun tamano de las firmas

(Cantidades absolutas y porcentajes)

EFECTOS	Total resp. posit.		I* resp. posit.		II* resp. posit.		III* resp. posit.		IV* resp. posit.		V* resp. posit.	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Interrupcion de las exportaciones	17	15,0	6	35,3	3	9,1	5	15,1	2	9,5	1	11,1
Perdida de mercados	33	29,2	6	35,3	11	33,3	11	33,3	2	9,5	3	3,3
Fuerte caída en rentabilidad	76	67,3	15	88,2	25	75,7	25	75,5	9	42,9	2	2,2
Disminucion de exportaciones	43	38,0	7	41,2	15	45,4	15	45,4	4	19,0	2	2,2
Total empresas afectadas	82	72,5	17	100,0	25	75,7	26	78,8	11	52,4	3	3,3
TOTAL	113	100,0	17	100,0	33	100,0	33	100,0	21	100,0	9	100,0

* NOTA:

I: Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 mill.de US\$

II: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 0,81 mill.US\$ e inferior a los 3 mill.US\$

III: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 3,1 mill.US\$ e inferior a los 10 mill.US\$

IV: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 mill.US\$ e inferior a los 30 mill.US\$

V: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 mill.US\$

se manifiestan, ante fenómenos que inciden sobre su conducta exportadora determinados exógenamente, de forma diferente que frente a aquellos factores sobre los que ejercen cierto grado de control o, en otras palabras, se definen dentro de su propio desenvolvimiento endógeno.

El tema de los costos financieros como preocupación empresarial registra una marcada importancia. Como lo muestra el cuadro 68, el 72.5% de las 113 firmas de la muestra que operan en la Provincia de Buenos Aires, señalan a este como un problema que afecta las ventas externas, tanto en el caso de las MOA como de las MOI.

Cuadro 69 - Principales razones de los mayores costos financieros internos según tipo de manufactura

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Razones	Total		M.O.A.		M.O.I.	
	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%
. Mantenimiento excesivo stocks	40	48,7	18	54,5	22	44,9
. Atraso en liquidación pagos p/entidades financieras	9	11,0	2	6,1	7	14,3
. Atraso en pagos de compradores	10	12,2	2	6,1	8	16,3
. Demoras acreditación del IVA	15	18,3	8	24,2	7	14,3
. Demoras p/falta almacenamiento	0	-	0	-	0	-
. Demora p/falta de fletes	8	9,8	3	9,1	5	10,2
Total empresas afectadas	82	100,0	33	100,0	49	100,0

Abordando esta problemática en función del tamaño exportador de la firma- cuadro 69-, el panorama sufre modificaciones. Las pequeñas y medianas empresas verifican la presencia de un mayor impacto que las demás (son afectadas casi el 90% de ellas). Por otro lado, para las firmas de mayor tamaño, los altos costos financieros representan una dificultad pero no de efecto negativo muy significativo.

Esta situación que se percibe entre las firmas de la Provincia de Buenos Aires es similar a la registrada a nivel de las empresas de la muestra nacional.

El análisis puede detenerse en los motivos centrales del volumen de estos costos financieros; en los factores que determinan dicho comportamiento.

A través de una consulta específica, se requirió la opinión del empresariado exportador al respecto.

Se comprobó entonces que las firmas priorizan como causa de mayor peso el mantenimiento excesivo de stocks. En efecto, cerca del 50% de las firmas indica que dicho factor tiende a desalentar sus ventas externas. El efecto negativo de estos costos es enfatizado por un 54.5% de las empresas exportadoras de MOA y por el 45% de las correspondientes a las MOI (Ver Cuadro 70).

En orden de importancia le sigue la influencia negativa de las demoras en las devoluciones impositivas, afectando relativamente más a las MOA (24,2% de las firmas comercializadoras de este tipo de manufacturas) que a las empresas productoras de MOI (14,3%).

Al agrupar las respuestas empresarias según el tamaño exportador de las firmas (cuadro 71), se mantiene el predominio de la incidencia del mantenimiento excesivo de stocks. Sin embargo, se registran dos comportamientos diferentes. Las firmas que facturaron hasta 2.000 millones de \$a durante 1984 señalan como problema de elevada importancia relativa las demoras en las acreditaciones impositivas.

En cambio, las empresas cuyas ventas se ubicaron entre los 2.000 y los 5.000 millones de \$a asignan un mayor peso al sobrestock y luego en orden de

importancia al atraso en la liquidación de pagos de
compradores.

Cuadro 70 - Principales razones de los mayores costos financieros internos segun el tamaño de las firmas

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Razones	Total		I*		II*		III*		IV*		V*	
	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%	Resp. positiv.	%
. Mantenimiento excesivo stocks	40	48,7	6	41,3	11	44,0	14	51,8	5	45,4	4	100,0
. Atraso en liquidacion pagos p/entidades fi- nancieras	9	11,0	1	6,2	1	4,0	5	18,5	2	18,2	0	-
. Atraso en pagos de compradores	10	12,2	3	21,3	3	12,0	3	11,1	1	9,1	0	-
. Demoras acreditacion del IVA	15	18,3	4	25,0	8	32,0	3	11,1	0	-	0	-
. Demoras p/falta alma- cenamiento	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
. Demora p/falta de fletes	8	9,8	1	6,2	2	8,0	2	7,4	3	27,3	0	-
Total empresas afectadas	82	100,0	15	100,0	25	100,0	27	100,0	11	100,0	4	100,0

* NOTA:

I: Empresas que exportaron en 1984 por un valor inferior a 0,8 mill de U\$S

II: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superiores a 0,81 mill de U\$S e inferior a los 3 mill.U\$S

III: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 3,1 mill.U\$S e inferior a los 10 mill.U\$S

IV: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 10,1 mill.U\$S e inferior a lo 30 mill.U\$S

V: Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 30 mill.U\$S

Cuadro 71 - Distribucion de las firmas exportadoras segun grado de utilizacion
de los distintos regimenes promocionales

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Regimenes	Utiliza generalmente	Utiliza ocasionalmente	No utiliza	No contesta	Total
Creditos de prefinanciacion	43,4	22,1	33,6	0,9	100,0
Creditos de financiacion	29,2	20,3	49,6	0,9	100,0
Creditos de postfinanciacion	52,2	16,8	29,2	1,8	100,0
Financ. de export. desde ext.	3,5	8,0	86,7	1,8	100,0
Financ. de proy. de asist. tecn.	-	0,9	96,5	2,6	100,0
Draw back	8,8	4,4	84,2	2,6	100,0
Reembolsos desde Pto. patagonico	9,7	6,2	82,3	1,8	100,0
Reembolso patagonico	5,3	1,8	91,1	1,8	100,0
Admision temporaria	21,2	28,3	48,7	1,8	100,0
Compens. sobre prod. azucarados	3,5	0,9	90,3	5,3	100,0
Reembolsos	63,7	4,4	27,5	4,4	100,0
Exportaciones en consignacion	0,9	8,8	86,7	3,6	100,0
Seguro de credito a export. ord.	15,0	22,2	61,0	1,8	100,0
Seguro de credito a export. extr.	10,6	23,0	63,7	2,7	100,0
Seguro credito a export. p/com.	1,8	10,5	85,0	2,7	100,0
Creditos a otros gobiernos	4,4	13,3	78,8	3,5	100,0
Convenios de creditos reciproc.	20,3	11,5	64,6	3,6	100,0
TOTAL	17,3	12,0	68,2	2,5	100,0
(casos)	(332)	(230)	(1310)	(49)	(1921)

2. Utilización de los regímenes promocionales de las exportaciones.

Los beneficios promocionales sobre las exportaciones de manufacturas constituyen, indudablemente, un elemento relevante desde la perspectiva empresarial, cuando se analiza el grado de competitividad internacional de las mismas.

Con el fin de profundizar esta problemática, la encuesta se propuso captar el papel que juegan determinados mecanismos promocionales, el nivel de beneficio que significan, el grado de utilización y las posibles dificultades en su tramitación. Todos estos factores repercuten sobre la conducta exportadora de las firmas. Las formas en que estas últimas se fueron adhiriendo a los distintos mecanismos promocionales- en ciertos casos de manera simultánea a varios- demuestran que dicha repercusión se manifiesta con características disímiles entre las firmas exportadoras.

Si se atiende al grado de utilización, se revela la preeminencia de los reembolsos; el 68,1% de las firmas los utilizan general u ocasionalmente. Se comprueba también el importante papel desempeñado por los mecanismos de prefinanciación (65,5%), financiación (49,5%) y postfinanciación (69%) (Ver cuadro 72). Esta situación se asemeja a la que se presenta a nivel nacional, observándose la preeminencia de los reembolsos (68,9%), los créditos de prefinanciación (68%) y de postfinanciación (66,8%).

Otro grupo de incentivos utilizados por el sector exportador pero con menor frecuencia, lo conforman la admisión temporaria (21,1% de las respuestas) y los seguros de créditos a las exportaciones.

Por otro lado, los restantes sistemas promocionales no son utilizados por una proporción significativa de firmas, debido, posiblemente, a su orientación restringida.

Desde una óptica diferente, las respuestas empresariales pueden clasificarse según el tipo de manufactura. (Ver cuadro 74). No se observan importantes diferencias entre MOA y MOI respecto al uso de incentivos asociados al sistema financiero. En cambio, en el caso del grado de utilización de reembolsos, las firmas exportadoras de MOI superan a

Cuadro 73 - Distribucion de las firmas exportadores de MOA y MOI segun grado de utilizacion de los distintos regimenes promocionales

(porcentajes)

REGIMENES	Utiliza generalmente		Utiliza ocasionalmente		No utiliza		No contesta	
	MOA	MOI	MOA	MOI	MOA	MOI	MOA	MOI
Creditos de prefinanciacion	62,2	34,2	29,7	18,4	8,1	46,1	-	1,3
Creditos de financiacion	21,6	32,9	24,3	18,4	54,1	47,4	-	1,3
Creditos de postfinanciacion	62,2	47,4	16,2	17,1	21,6	32,9	-	2,6
Financ. de export. desde ext.	5,4	2,6	13,5	5,2	81,1	89,5	-	2,6
Financ. de proy. de asist. tecn.	-	-	2,7	-	94,6	97,4	2,7	2,6
Draw back	16,2	5,4	8,1	2,6	70,3	90,8	5,4	1,3
Reembolsos desde Pto. patagonico	21,6	3,9	10,8	3,9	67,6	89,5	-	2,6
Reembolso patagonico	5,4	5,4	5,4	-	89,2	92,1	-	2,6
Admision temporaria	29,7	17,1	24,3	30,2	45,9	50,0	-	2,6
Compens. sobre prod. azucarados	2,7	3,9	2,7	-	94,6	88,1	-	7,9
Reembolsos	48,6	71,1	5,4	3,9	43,2	19,7	2,7	5,4
Exportaciones en consignacion	-	1,3	8,1	9,2	91,9	84,2	-	5,4
Seguro de credito a export. ord.	8,1	18,4	27,0	19,7	64,9	59,2	-	2,6
Seguro de credito a export. extr.	8,1	11,8	18,9	25,0	73,0	59,2	-	3,9
Seguro credito a export. p/com.	-	2,6	8,1	11,8	91,9	81,6	-	3,9
Creditos a otros gobiernos	-	6,6	5,4	17,1	91,9	72,4	2,7	3,9
Convenios de creditos reciproc.	10,8	25	13,5	10,5	75,7	59,2	-	5,4
TOTAL	17,8	17,0	13,2	11,4	68,2	68,2	0,7	3,4
(casos)	(112)	(220)	(83)	(147)	(429)	(881)	(5)	(44)

Cuadro 72 - Distribucion de las firmas exportadoras segun grado de beneficio y dificultades de tramitacion que le asignan los diversos regimenes promocionales

(porcentajes)

Regimenes	Considera beneficiosos			Dificultades en la tramitacion		
	SI	NO	No contesta	SI	NO	No contesta
Creditos de prefinanciacion	77,9	8,0	14,2	30,1	49,6	20,3
Creditos de financiacion	60,2	4,4	35,4	18,6	44,2	37,2
Creditos de postfinanciacion	70,8	1,8	27,4	15,0	56,6	28,3
Financ. de export. desde ext.	24,8	7,1	68,1	8,0	11,5	80,5
Financ. de proy. de asist. tecn.	12,4	8,0	79,6	0,9	4,4	94,7
Draw back	30,1	5,3	64,6	13,3	8,8	77,9
Reembolsos desde Pto. patagonico	23,9	6,2	69,9	7,1	11,5	81,4
Reembolso patagonico	15,0	6,2	78,8	3,5	8,0	88,5
Admision temporaria	51,3	3,5	45,1	25,7	23,9	50,4
Compens. sobre prod. azucarados	5,3	8,0	86,7	3,4	5,3	91,1
Reembolsos	69,0	2,6	28,3	16,8	51,3	31,9
Exportaciones en consignacion	13,3	8,8	77,9	4,4	12,4	83,2
Seguro de credito a export. ord.	35,4	7,1	57,5	9,7	23,9	66,4
Seguro de credito a export. extr.	30,9	8,8	60,2	10,6	19,5	69,9
Seguro credito a export. p/com.	13,3	8,8	77,9	8,0	7,1	85,0
Creditos a otros gobiernos	23,9	5,3	70,8	8,8	8,8	82,3
Convenios de creditos reciproc.	37,2	4,4	58,4	8,8	23,9	67,3
TOTAL	35,0 (672)	6,1 (118)	58,9 (1131)	11,3 (218)	21,8 (419)	66,8 (1284)

las correspondientes a las MOA (75% y 54% respectivamente). Otro caso en el que se verifican diferencias es en los créditos de prefinanciación. Las empresas productoras de MOA los utilizan en un 91,9%, mientras que las que comercializan MOI en un 52,6% de los casos.

El cuadro 73 muestra la perspectiva empresarial con respecto a los diferentes mecanismos y los beneficios que estos implican. Los créditos de financiación, prefinanciación y postfinanciación aparecen como los más beneficiosos (77,9%, 60,2% y 70,8% de las empresas respectivamente). En la jerarquización realizada, le siguen los reembolsos (69%) y la admisión temporaria (51,3%).

En cuanto a las eventuales dificultades en la tramitación, el 30,1% de las firmas considera que la prefinanciación presenta inconvenientes. En orden de importancia, aparecen luego la admisión temporaria (25,7%), los créditos de financiación (18,6%), postfinanciación (15%) y los reembolsos (16,8%). Esta visión de las firmas exportadoras de la Provincia de Buenos Aires se asemeja a la captada a nivel nacional.

CAPITULO VII

FORMAS ORGANIZATIVAS Y EROGACIONES VINCULADAS A LAS EXPORTACIONES.

Los gastos vinculados a la actividad exportadora de las firmas y su composición constituyen un aspecto importante para la comprensión de la dinámica exportadora. A través de la información recabada en la encuesta respecto a este tema (preg. II.2 a II.4), se obtiene una visión global de las estructuras de apoyo a la exportación, los motivos de su existencia, los gastos incurridos en el desarrollo de la actividad exportadora en el año 1984, etc.

El cuadro 74 presenta parte de esta información, diferenciando a las empresas según el origen del capital. Primeramente, se comprueba que el 81% de las firmas de la provincia de Buenos Aires poseen un área de dedicación específica a las exportaciones. En el 51,1% de los casos, se trata de gerencias, mientras que 15,2% de las oficinas presentan el rango de sección. A nivel nacional, se presenta una situación similar.

Cabe señalar que no se verifican importantes diferencias entre las empresas de capital nacional y las de capital extranjero respecto a la cantidad de firmas con áreas específicas para la atención de la actividad exportadora. Lo mismo ocurre en relación con el rango de las oficinas: en ambos grupos, la mitad de ellas son gerencias. Esta situación cambia en lo que se refiere a la cantidad de agencias en el exterior. Sobre un total de 118, más del 88% pertenecen a empresas de capital extranjero, lo que equivaldría a, en promedio, tres agencias por firma (en el caso de las de capital nacional, este valor alcanza apenas 0,3).

Respecto al personal ocupado, las firmas de capital nacional explican el 56,2% del total en este tipo de estructuras, suponiendo una ocupación media de 6 personas por firma. En el caso de las extranjeras, este valor medio alcanza 5,5.

Cuadro 74 - Estructura organizativa vinculada a la exportación
según origen de capital de las firmas encuestadas
(Cantidades absolutas)

	Total	Empresas de capital nacional	Empresas de capital mixto	Empresas estata- les	Empresas de capital extranjero
- Cant.de firmas con oficinas dedic. a la exportación	92	51	4	3	34
- Rango de la oficina					
.Gerencia	47	26	3	1	17
.Departamento	31	19	1	1	10
.Sección	14	6	0	1	7
- Cant.de oficinas o gerencias en el exterior	118	14	0	0	104
- Personal ocup. en las oficinas de Exp.					
.Total	537	302	28	20	187
.En el país	492	284	28	20	160
.En el exterior	45	18	0	0	27

La existencia de oficinas específicas para atender la problemática de las exportaciones está vinculada a un conjunto de factores que la justifican

como ser el grado de diversificación de las exportaciones, las características propias del mercado y de la demanda internacional, etc. En el cuadro 75 se refleja la distribución de estas oficinas, diferenciando a las firmas según su tamaño exportador.

Así se comprueba que las empresas que exportaron en 1984 más de tres millones de dólares tienen en el 90% de los casos oficina vinculada específicamente a la actividad exportadora. Por otro lado, entre las firmas que exportaron menos de 800.000 dólares, el 59% posee una estructura administrativa orientada al comercio exterior, explicando casi el 60% de las ventas externas del estrato en cuestión. Esta

Cuadro 75 - Presencia de oficinas dedicadas a la exportación de las firmas encuestadas según tamaño de estas últimas

(Cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Tamaño de la firma según valor de exportación	Firmas con oficinas dedicada a la actividad exportadora		Relacion con los universos respectivos(%)	
	Cantidad	Exportac. 1984(miles de U\$S)	Cantidad firmas	Valor exporta- ciones
Menos de 0,8 mill.U\$S	13	3.864	59,1	59,7
Entre 0,81 y 3 "	22	39.602	88,0	85,0
Entre 3,1 y 10 "	25	148.478	92,6	93,3
Entre 10,1 y 30 "	21	332.010	91,3	91,3
Mas de 30,1 mill U\$S	11	670.322	91,7	93,3
Total	92	1.194.286	84,4	92,3

situación se asemeja a la existente a nivel de la muestra nacional.

Asimismo, el rango que presenta el área administrativa específica, está estrechamente ligado al tamaño exportador de las empresas. Los estratos que reúnen a las empresas con montos de exportación mayores tienden a presentar mayor número de oficinas a nivel gerencia (Cuadro 76).

En efecto, entre las firmas que en 1984 exportaron por un valor superior a los diez millones de dólares, más del 60% de ellas cuenta con oficinas con este rango. Puede, a su vez, analizarse este fenómeno tomando los niveles medios de ocupación de las oficinas vinculadas con las tareas de exportación. (ver cuadro 77).

Se constata, entonces, que las firmas de mayor tamaño exportador llegan casi a duplicar los niveles observados en las firmas que exportaron por un valor inferior a diez millones de dólares.

Un aspecto relevante relacionado con las exportaciones de manufacturas es el de los gastos vinculados a ellas, su composición y significación respecto de los montos exportados.

Cuadro 76 - Rango correspondiente a la oficina dedicada a la exportación según tamaño de las firmas

(Cantidades absolutas y porcentajes)

Tamaño firma según valor X	Gerencia		Departamento		Sección		Total	
	total firmas	%	total firmas	%	total firmas	%	total firmas	%
Menos de 0.8 mill U\$S	4	30,8	8	61,5	1	7,7	13	100,0
Entre 0.81 y 3 "	7	31,8	9	40,9	6	27,3	22	100,0
Entre 3.1 y 10 "	15	60,0	7	28,0	3	12,0	25	100,0
Entre 10.1 y 30 "	14	66,7	4	19,0	3	14,3	21	100,0
Más de 30.1 "	7	63,6	3	27,3	1	9,1	11	100,0
Total	47	51,1	31	33,7	14	15,2	92	100,0

Cuadro 77 - Personal ocupado en las oficinas dedicadas a la exportacion
exportacion segun tamano de las firmas

(Cantidades absolutas)

Tamano firma segun valor X	Total	En el pais	En el Exterior	Ocupacion media por oficina
Menos de 0.8 mill US\$	49	49	0	3,77
Entre 0.81 y 3 "	84	84	0	3,82
Entre 3.1 y 10 "	135	115	20	5,40
Entre 10.1 y 30 "	194	161	23	8,76
Mas de 30.1 "	85	83	2	7,73
Total	537	492	45	5,84

Cuadro 78 - Recurrencia de las firmas exportadoras a los servicios de
consultoria y de empresas comercializadoras

(Cantidades absolutas, miles de dolares y porcentajes)

Frecuencia	Firmas que recurren a los servicios de:							
	Consultoria				Trading			
	En el pais	En el Exterior	En el pais Cant.	Valor X	%	En el exterior Cant.	Valor X	%
. Con caracter permanente	2	2	5	94.860	7,3	11	176.727	13,6
. Solo espora- dicamente	11	15	15	155.226	12,0	23	262.38	20,3
. Nunca	200	96	93	1.044.239	80,7	79	855.218	66,1
Total	113	113	113	1.294.325	100,0	113	1.294.325	100,0

Cuadro 79 - Provincia de Buenos Aires. Total del País. Gastos vinculados con las exportaciones
según tipo de manufacturas

(miles de dolares, porcentajes)

	PROV. DE BUENOS AIRES			TOTAL NACIONAL			Gastos vinculados a las expo. Prov. Bs. As.
	Gastos vinculados a las expo. (miles de u\$s)	%	Relacion con total expo. %	Gastos vinculados a las expo. (miles de u\$s)	%	Relacion con total expo. %	%
MOA	6.757	25,7	1,04	21.532	36,6	1,04	31,4
MOI	19.542	74,3	3,02	37.261	63,4	2,59	52,5
TOTAL	26.319	100,0	2,03	58.793	100,0	1,67	44,8

Empresas que exportaron
en 1984:

Menos de 0,8 mill. de u\$s	679		11,31	4.327		16,86	15,7
Entre 0,81 y 3 "	2.591		6,07	7.940		5,00	32,6
Entre 3,1 y 10 "	6.284		4,29	17.724		3,57	35,4
Entre 10,1 y 30 "	6.215		1,90	13.604		1,61	45,7
Mas de 30 "	10.549		1,47	15.198		0,76	69,4

En lo que se refiere a la recurrencia de las firmas a los servicios externos de consultoría y/o empresas comercializadoras, se comprueba el escaso nivel que presenta. (Cuadro 78). Con respecto a su frecuencia, la cantidad de firmas que recurren permanentemente a servicios de consultoría en el ámbito local y en el exterior son sólo dos en ambos casos. Las empresas que lo hacen sólo esporádicamente, tanto en el plano local como internacional, alcanzan a representar apenas el 10% del universo relevado de la Provincia de Buenos Aires. Esta situación difiere levemente de la observable en lo referido a los servicios de empresas "tradings". En el caso de los nacionales, la magnitud de las exportaciones correspondientes a las firmas que recurren, tanto de forma permanente como circunstancial, llega a representar el 19,3% del total de las exportaciones captadas. En cuanto a los servicios de trading del exterior, este valor alcanza casi el 34% del total.

Para el universo de las empresas de la Provincia de Buenos Aires, estos gastos representaron, en 1984, el 2,12% del valor de las manufacturas exportadas, sumando 26,3 millones de dólares. Este coeficiente de gastos, a nivel de la muestra total del país de 341 firmas, representa 1,67% de las exportaciones de ese año (sesenta millones de dólares). Si se efectúa el cociente entre las erogaciones vinculadas a la actividad exportadora de la provincia de Buenos Aires y el total nacional, se observa que las empresas de la provincia concentran casi la mitad de los correspondientes a la muestra total.

Si se diferencian las firmas según su tamaño exportador, se comprueba una relación inversa entre este y el valor del coeficiente (Ver cuadro 79). A nivel nacional, se registra una relación de características similares.

Atendiendo al tipo de manufactura exportada (MOA o MOI), estas enfrentan problemáticas diferentes en su comercialización. Las firmas productoras de manufacturas de origen industrial concentran las tres cuartas partes de estas erogaciones (74,3%). La situación no difiere demasiado en el caso del total del país. Aquí, la proporción de gastos que demandan las MOI resulta 2,5 veces superior a las de las MOA.

Las diferencias entre estos dos grupos se manifiestan también en la composición de los gastos.

Los gastos en sueldos y salarios del personal

son , en ambos, el rubro principal. En el caso de las MOI, representan el 28,3% del total; para las MOA, el 63,5%.

Por otro lado, se encuentran importantes diferencias. En efecto, mientras en las MOA los gastos de ingeniería e investigación y desarrollo representan sólo el 5,5% de las erogaciones totales vinculadas a la actividad exportadora, para las MOI llegan a explicar el 27,1% de estas. Se observa también una divergencia notoria en el caso de los gastos en consultoría cuya incidencia en el total es claramente superior para las MOI.

En síntesis, el estudio de los gastos vinculados a las exportaciones de las empresas permite identificar las diversas formas que estos presentan, a nivel de su significación y de su variada composición en las diferentes firmas exportadoras de la Provincia de Buenos Aires.

SINTESIS Y CONCLUSIONES

El presente trabajo fue realizado sobre la base de la encuesta sobre exportaciones industriales realizada por la CEPAL, en colaboración con el INDEC en 1985 a 341 empresas exportadoras de todo el país.

A partir de esta muestra, se ha clasificado a las empresas como pertenecientes o no a la provincia de Buenos Aires, de acuerdo con un criterio "ad hoc", que tuvo en cuenta la procedencia regional de las exportaciones declaradas por las firmas. En muchos casos fue posible realizar la clasificación con una simple revisión de los datos consignados en los formularios, mientras que en otros fue necesaria una consulta con las empresas.

En los casos en que las exportaciones provinieran de otras localizaciones geográficas además de la provincia de Buenos Aires, el criterio general utilizado fue que al menos un 60% del total tuviera origen en la provincia.

El criterio de selección, así como los resultados de su aplicación, se exponen en la introducción del trabajo.

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA MUESTRA BONAERENSE.

Luego de la selección de las empresas por los criterios mencionados, la sub-muestra correspondiente a la Provincia de Buenos Aires quedó constituida por 113 empresas, poco más de 1/3 del total de la muestra base. Estas empresas exportaron en 1984 por un valor de 1541 millones de dólares, lo que en términos de las exportaciones nacionales relevadas representa un 36,8%.

En primer lugar, pueden extraerse una serie de conclusiones generales del análisis de las exportaciones realizadas en el año 1984. Luego se comentarán los resultados del estudio de la evolución de las ventas externas de las firmas seleccionadas en el período 1973-1984.

Si se analiza la participación de Buenos Aires en el total nacional por división industrial (dos dígitos de la CIIU Rev. 2), se destacan los casos de las Industrias Metálicas Básicas con más de la mitad, las industrias textiles, confecciones y cuero con una participación del 47,5%, y la producción de productos metálicos, maquinaria y equipos, con el 45,9% de las exportaciones nacionales explicadas por las empresas bonaerenses.

En cuanto a la estructura de las exportaciones de la provincia por divisiones industriales, la participación de cada una de ellas en el total provincial muestra una diferencia fundamental con respecto a la estructura correspondiente a la muestra nacional. En efecto, la división 31 (Alimentos, Bebidas y Tabaco), que a nivel nacional resulta preponderante, explicando el 47,1% de las exportaciones industriales de 1984, da cuenta sólo del 37,1% de las exportaciones provinciales^{21/}.

La clasificación de las ventas externas de acuerdo con el origen de capital de las empresas arroja como resultado un importante aumento en el peso de las exportaciones realizadas por empresas de capital extranjero. Si comparamos el total de Buenos Aires con el total nacional para las empresas extranjeras, resulta que un 60,8% de las exportaciones realizadas por este grupo de empresas en

^{21/} En este caso, el análisis provincial no refleja el cambio fundamental registrado en la estructura de las exportaciones industriales argentinas durante el período. En efecto, la división 31 aumentó a nivel nacional su participación, debido a la gran expansión de algunas ramas, fundamentalmente la aceitera. Sin embargo, el hecho de que la localización geográfica de la mayor parte de la industria aceitera sea la provincia de Santa Fe, introduce este rasgo que diferencia a la estructura exportadora de la provincia de Buenos Aires de la nacional.

1984 corresponde a firmas radicadas en la provincia de Buenos Aires.

Con respecto al tamaño de las empresas, se observa que las exportaciones de la provincia están fuertemente concentradas en firmas que, siendo importantes en cuanto a sus volúmenes de facturación anual, no son sin embargo las de mayores montos de ventas. Aquí se repite, aunque en forma mas acentuada, lo que se verifica para el total nacional.

En lo que respecta a la evolución de las exportaciones en el período 1973-1984, caben algunas observaciones de interés.

En primer lugar, existe una diferenciación importante entre las empresas bonaerenses (entre las que predominan las exportadoras de MOI), y las del resto del país, entre las cuales son preponderantes las exportadoras de MOA. La serie 1973-1984 muestra que la participación de las MOI en el total de las exportaciones bonaerenses tuvo su valor mínimo en 1973 con el 48% y el máximo en 1975 con el 66%, mientras que a nivel nacional esos extremos se registraron en 1973 y 1982 con el 34% y el 49% respectivamente.

Por otra parte, en cuanto al coeficiente de exportaciones (esto es, el cociente entre las exportaciones y las ventas totales de las firmas) se registra un importante aumento en el grupo de las MOA bonaerenses en los últimos años de la serie (1982, 1983 y 1984), que supera al verificado para el total nacional.

La estructura de exportaciones de 1973 difiere en forma importante de la de 1984, fundamentalmente en el incremento de la participación de las divisiones 31, 35 y 37, y la pérdida de gravitación de la 32 y 38. Esto coincide, en grandes rasgos con lo que sucede a nivel nacional, y es altamente significativo, ya que refleja, a nivel de las exportaciones, los cambios ocurridos en la estructura de la industria nacional en el período considerado: una fuerte contracción de las actividades con mayor grado de elaboración y relativamente más intensivas en mano de obra calificada (como las metalmecánicas por ejemplo), y una expansión de actividades vinculadas con la transformación primaria de recursos naturales (como algunas agroindustrias, petróleo, siderurgia, etc.), que son generalmente industrias de proceso, intensivas en capital, y con escasos requerimientos

de mano de obra (en general de bajo grado de calificación).

Otro tópico sobre el que se requirió información en la encuesta fué el de los productos de exportación de las empresas. Sobre el total de las 113 empresas que conforman la muestra bonaerense, sólo tres firmas no informan sobre sus principales productos de exportación. Las 110 restantes declaran sobre un total de 319 productos, que representan el 92,4% de las exportaciones bonaerenses relevadas de 1984. Este nivel de representatividad coincide con el verificado en la muestra nacional, la que recaba información acerca de 946 productos.

El resultado más notorio es el alto grado de concentración de las exportaciones del conjunto de las empresas. En efecto, en 97 de las 110 empresas (88,1%), los productos identificados como principales rubros de exportación representan más del 80% del total de las exportaciones de 1984.

Para un 48,4% de ese total, ese porcentaje superior al 80% es explicado por sólo dos productos, mientras que para un 27,8% un sólo producto representa más del 80% de las exportaciones totales de la firma. Esto es similar a lo que ocurre a nivel nacional, aunque levemente menos acentuado para las empresas bonaerenses.

LAS EXPORTACIONES Y LA INVERSION EN EL SECTOR.

Un análisis complementario del anterior surge de la consideración del peso de las exportaciones en las decisiones de invertir de las empresas, de acuerdo con la división industrial a la que pertenecen. Al respecto, sólo en los casos de las divisiones 31 y 32, las empresas fueron fuertemente propensas a invertir en productos con posibilidades de ser exportados. Estas divisiones concentran el 64% de los productos en cuya decisión inicial de inversión se contemplaba el propósito de exportar.

Tres casos destacables son los de las divisiones 35, 37 y 38, en las cuales un porcentaje relativamente bajo de los productos explica un alto porcentaje de las exportaciones generadas por inversiones que las preveían inicialmente. Esto significa una alta concentración de las exportaciones en pocos productos concebidos para la exportación, en ramas cuyo mercado principal era tradicionalmente el interno.

El mismo análisis puede realizarse de acuerdo con el tamaño de las empresas por monto de exportaciones (ver cuadro 21). Aquí se evidencia el mismo fenómeno que a nivel nacional: la creciente importancia de los productos concebidos para la exportación en las firmas más grandes. Sin embargo, se observa que este fenómeno es más acentuado aún en la provincia que en el total.

En síntesis, comparando lo que ocurre entre las empresas bonaerenses con los resultados a nivel nacional, se verifica una mayor propensión exportadora relativa de las empresas de la provincia, sobre todo de las MOA y de algunas MOI.

Es razonable suponer que la crisis de fines de la década pasada, y la reconversión productiva que desde entonces se está produciendo en nuestro país sean causas fundamentales de la explicación de la fuerte decisión de orientar sus ventas a los mercados externos por parte de muchas de las empresas incluidas en la muestra, y básicamente de las que muestran una dinámica exportadora más sostenida, no sólo en términos de los montos exportados, sino también de la motivación de sus inversiones.

En lo que respecta a las exportaciones que no estaban previstas en los planes de inversión que dieron origen a esas producciones, las causas principales que las explican son las relacionadas con la caída de la demanda interna, y el exceso de capacidad productiva que esa caída genera. Eso podría estar indicando el carácter meramente coyuntural de estas exportaciones. Sin embargo, hay elementos para sostener que existe un conjunto de grandes empresas que en los últimos años han reconvertido fuertemente su actividad dirigiéndose hacia los mercados externos, como se ha mencionado anteriormente.

Por el contrario, las exportaciones que estaban previstas en los planes de inversión (que son la mayor parte de las exportaciones totales), reconocen causas diversas de las mencionadas en el caso anterior. Las principales causas mencionadas por las empresas como decisivas a la hora de considerar la actividad exportadora en sus planes de inversión son la disponibilidad y/o el costo de materias primas; las economías de escala; y la existencia de distinto tipo de subsidios. Las mismas delinean un perfil exportador asentado sobre bases endebles donde, en principio, parecen ausentes las consideraciones

acerca de la competitividad internacional de las empresas locales.

En síntesis, los datos presentados indican que (en términos agregados) las empresas bonaerenses gozan de una situación de liderazgo en el proceso de expansión de las exportaciones de la Argentina. Sin embargo, el análisis de las causas mencionadas impone una reflexión acerca de los límites de esa expansión en las actuales condiciones de competencia imperantes a nivel internacional. Si bien toda estrategia exportadora debe contemplar los fenómenos de carácter coyuntural que permitan aprovechar el potencial de la capacidad productiva interna ociosa para satisfacer demandas externas, no puede basarse en estos factores. Las condiciones imperantes actualmente exigen crecientes niveles de competitividad en términos tecnológicos.

LAS EXPORTACIONES Y LA PROBLEMÁTICA TECNOLÓGICA.

Una primera observación de carácter general que puede realizarse es que las empresas bonaerenses son levemente más propensas a realizar actividades de IyD, y tienden, en mayor medida, a realizar contratos de provisión externa de tecnología que las del resto del país.

Sin embargo, si bien las exportaciones con algún contenido de IyD representan un porcentaje mayor del total en la provincia que a nivel nacional, esto no se debe a que las empresas bonaerenses tengan más personal en esas áreas ni que esas tareas insuman un mayor presupuesto en salarios.

Desde el punto de vista de la propiedad del capital, se observa un fenómeno interesante, y es que, en el caso de las firmas extranjeras, la relación entre recursos dedicados a tareas de Investigación y Desarrollo y exportaciones es mucho más baja que en el resto. Esto indicaría que las empresas extranjeras son relativamente más "eficientes" que el resto en la aplicación de sus recursos de IyD. Sin embargo, el análisis de los tipos de actividades de IyD que realizan las empresas introduce un matiz importante, ya que el principal tipo de tarea resulta ser el desarrollo de nuevos productos. Esto, sumado al hecho de que los productos exportados no difieren de los comercializados localmente, significa que las tareas de Investigación y Desarrollo que las empresas exportadoras realizan

están sólo en una pequeña proporción vinculadas a las exportaciones.

El estudio de la recurrencia de las firmas a contratos de transferencia de tecnología muestra, por una parte, la preponderancia de las empresas extranjeras en el uso de estos mecanismos (no sólo en cuanto a cantidad de empresas, sino también a número de productos y a valores exportados), y por otro, la retiscencia de las empresas de capital privado nacional a suscribir tal tipo de contratos.

Con relación al grado de esfuerzo implicado en la diferenciación de productos, se comprueba que los esfuerzos más intensos de diferenciación fueron realizados en los casos en que dichas tareas son requeridas por los mercados externos, lo cual significa que las empresas encaran este tipo de tareas con una actitud pasiva respecto de su propia inserción exportadora.

MERCADOS DE EXPORTACION. TIPOLOGIA DE LOS COMPRADORES EXTERNOS Y PROSPECTIVA DE LA DEMANDA EXTERNA.

En el marco del análisis de los mercados externos de las manufacturas argentinas, surgen dos fenómenos a partir de los cuales se extraen diversas conclusiones: los distintos tipos de adquirentes externos y la opinión empresaria con respecto a la evolución futura de los mercados externos.

Con respecto a los canales de comercialización más utilizados, las "firmas comerciales distribuidoras" y las "firmas industriales privadas" concentran más de la mitad de las compras externas. En términos de productos exportados la preeminencia es de las segundas, mientras que el valor comercializado de las primeras es ligeramente superior. Se comprueba así que la muestra bonaerense presenta un comportamiento similar al del total nacional.

Discriminando por tipo de manufactura exportada, se pueden realizar dos observaciones. Por un lado, el comportamiento de las comercializadoras de MOA se asemeja al del total muestral; por el otro, en el caso de las MOI, se manifiesta un claro predominio de las firmas industriales privadas.

Cabe enfatizar que los adquirentes externos de las firmas de capital extranjero difieren del resto.

En este caso particular, se constata el importante papel de las casas matrices y las firmas asociadas. Se observan así marcadas diferencias en la utilización de los diversos canales de comercialización.

En síntesis, las formas que adopta la comercialización externa se encuentran ligadas a los rasgos particulares de los distintos tipos de empresas exportadoras y a sus respectivos comportamientos económicos globales.

Con respecto a las prospectivas de mercado, se comprueba inmediatamente la preeminencia de una visión pesimista acerca del comportamiento futuro de los mercados externos. En efecto, las respuestas que representarían una evolución positiva de la demanda externa, "acelerado dinamismo de la demanda externa" y "aparición de nuevos mercados" concentran el 11% de las manufacturas exportadas. A nivel nacional, el panorama es el siguiente: las tipologías consideradas involucran el 12,8% de los productos exportados y poco más de la cuarta parte del valor exportado. Desde una perspectiva sectorial, cabe señalar que la industria alimenticia y la de productos químicos constituyen los dos sectores que, de manera significativa, se refieren a la evolución futura de sus mercados externos como de acelerado dinamismo.

Las previsiones de carácter negativo mayoritarias son : "escaso dinamismo de la demanda", "Intensificación de competencia por irrupción de nuevos exportadores" y la " creciente adopción de políticas restrictivas", involucrando casi las tres cuartas partes de las exportaciones. Con respecto al último patrón de comportamiento y considerando a las empresas según el origen de su capital, las firmas de capital extranjero parecen ser las más afectadas por este.

Del análisis sectorial, se concluye que tanto la industria de alimentos como la metalmecánica orientan una proporción importante de sus ventas externas a mercados con dicha característica. A su vez, se puede rescatar la significación relativa de este tipo de comportamiento para las exportaciones de MOA. Por otro lado, en el caso de las MOI, la irrupción de nuevos exportadores representa un factor de carácter negativo relevante.

El escaso dinamismo de la demanda externa como patrón de comportamiento futuro resulta importante,

desde la perspectiva sectorial, para la industria textil y para la metalmecánica.

Más allá de las formas en que podría manifestarse la retracción de la demanda internacional, esta surge, a juicio empresario, como condicionante significativo de la situación a la que deberán enfrentarse en el futuro las exportaciones industriales. Por otro lado, y relacionado con el comportamiento de la oferta internacional, se presentan una serie de situaciones vinculadas con un posible evolución desfavorable de mercado externo : oligopolización creciente de la oferta internacional, creciente instrumentación de políticas de dumping y la intensificación de la competencia internacional. Esta última es la señalada como de mayor relevancia para el conjunto de las empresas de la Provincia de Buenos Aires, registrando una significación mayor para las MOI que para las MOA.

En síntesis, a través de la visión que se obtiene por parte de las empresas sobre las perspectivas de sus mercados de exportación, se concluye un marcado predominio de situaciones desfavorables como contexto para el desarrollo dinámico de las exportaciones de manufacturas, visión similar a la registrada en el total nacional.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS RELATIVAS DE LAS FIRMAS.

Con respecto a las ventajas y desventajas relativas de las firmas, se pueden extraer conclusiones, a través del análisis que se realizó, basado en la clasificación de diversos factores favorables y desfavorables para el desenvolvimiento de las empresas exportadoras.

En una primera visión global, se manifiesta la presencia de un mismo fenómeno tanto a nivel agregado como de los distintos tipos de manufacturas (MOA y MOI) : los efectos neutros de los diferentes factores considerados predominan de manera marcada y se observa una ligera inclinación hacia los favorables. Así, la neutralidad aparece como la respuesta más común a la totalidad de las tipologías empresarias. A su vez, se comprueba que no existe relación alguna entre el carácter del juicio (favorable o desfavorable) y el tamaño exportador o el origen del capital de las firmas, reproduciéndose, para cada uno de los estratos considerados por cada criterio el fenómeno observable en el plano agregado.

Se comprueba de esta forma que los factores que, a juicio empresarial, repercuten muy desfavorablemente se encuentran asociados a variables exógenas a las empresas (tipo de cambio efectivo, facilidades en trámites administrativos para exportar, entre otros). Los juicios empresariales se manifiestan, ante fenómenos que inciden sobre su conducta exportadora determinados exógenamente, de forma diferente que frente a aquellos factores sobre los que ejercen cierto grado de control o, en otras palabras, se definen dentro de su propio desenvolvimiento endógeno (entre otros: reconocimiento de sus marcas internacionales, adecuación de sus productos a los estándares internacionales, control de calidad de productos).

Entre los factores a los que se le adjudican efectos desfavorables o muy desfavorables, el tema de los costos financieros como preocupación empresarial registra una marcada importancia. El 72.5% de las 113 firmas de la muestra que operan en la Provincia de Buenos Aires, señalan a este como un problema que afecta las ventas externas, tanto en el caso de las MOA como de las MOI. Con relación a los motivos señalados, el mantenimiento excesivo de stocks constituye la causa de mayor peso entre las firmas exportadoras de la Provincia de Buenos Aires. Esta situación es similar para el total del país. Otro tema de particular importancia es el vinculado a los regímenes de promoción, el grado de utilización de estos, las dificultades en su tramitación, los beneficios que significan.

Si se atiende al grado de utilización, este revela la preeminencia de los reembolsos; el 68,1% de las firmas los utilizan general u ocasionalmente. Se comprueba también el importante papel desempeñado por los mecanismos de prefinanciación, financiación y postfinanciación. Esta situación se asemeja a la que se presenta a nivel nacional.

No se observan importantes diferencias entre MOA y MOI respecto al uso de incentivos asociados al sistema financiero. En cambio, en el caso del grado de utilización de reembolsos, las firmas exportadoras de MOI superan a las correspondientes a las MOA (75% y 54% respectivamente). Por otro lado, las empresas productoras de MOA utilizan los créditos de prefinanciación en un 91,9% de los casos, mientras que las que comercializan MOI en un 52,6%.

Con respecto a los diferentes mecanismos y los beneficios que estos implican, los créditos de financiación, prefinanciación y postfinanciación aparecen como los más beneficiosos. En la jerarquización realizada, le siguen los reembolsos y la admisión temporaria.

En cuanto a las eventuales dificultades en la tramitación, el 30,1% de las firmas considera que la prefinanciación presenta inconvenientes. En orden de importancia, aparecen luego la admisión temporaria, los créditos de financiación, postfinanciación y los reembolsos. Esta visión de las firmas exportadoras de la Provincia de Buenos Aires se asemeja a la captada a nivel nacional.

FORMAS ORGANIZATIVAS Y EROGACIONES VINCULADAS A LAS EXPORTACIONES.

Los gastos vinculados a la actividad exportadora constituyen un aspecto de la problemática de interés. Al respecto, se pueden hacer algunos comentarios finales. En primer lugar, se comprueba que el 81% de las firmas de la provincia de Buenos Aires poseen un área de dedicación específica a las exportaciones. En el 50% de los casos, se trata de gerencias, mientras que 15% de las oficinas presentan el rango de sección. A nivel nacional, se presenta una situación similar.

Cabe señalar que no se verifican importantes diferencias entre las empresas de capital nacional y las de capital extranjero respecto a la cantidad de firmas con áreas específicas para la atención de la actividad exportadora. Lo mismo ocurre en relación con el rango de las oficinas: en ambos grupos, la mitad de ellas son gerencias.

Asimismo, el rango que presenta el área administrativa específica, está estrechamente ligado al tamaño exportador de las empresas. Los estratos que reúnen a las empresas con montos de exportación mayores tienden a presentar mayor número de oficinas a nivel gerencia.

Para el universo de las empresas de la Provincia de Buenos Aires, estos gastos sumaron, en 1984, 26,3 millones de dólares. A nivel de la muestra total de 341 firmas, estos alcanzan los sesenta millones de dólares. Si se efectúa el cociente entre las erogaciones vinculadas a la actividad exportadora de

la provincia de Buenos Aires y el total nacional, se observa que las empresas de la provincia concentran casi la mitad de los correspondientes a la muestra total en su conjunto.

En síntesis, el análisis de los gastos vinculados a las ventas externas de las firmas permite distinguir las diferentes características que estos adoptan, tanto por su significación como por su variada composición en las diferentes firmas exportadoras que operan en la Provincia de Buenos Aires.

ANEXO I

ASPECTOS METODOLOGICOS Y OPERACIONALES. CRITERIOS CLASIFICATORIOS ADOPTADOS.

Selección de las firmas a encuestar.

El objetivo de la encuesta es el de captar la mejor información cualitativa y cuantitativa de las principales firmas exportadoras con el fin de analizar económicamente su comportamiento y dinámica. En su planteamiento original se preveía encuestar a aproximadamente 250 firmas industriales exportadoras. Sin embargo, con el fin de satisfacer requerimientos específicos de algunas instituciones -esencialmente del sector público- vinculadas al proyecto y fundamentalmente, como producto de la revisión de los tabulados proporcionados por el INDEC, se consideró oportuno incrementar ese universo a poco más de 400 empresas.

Los registros del INDEC conteniendo la distribución por empresas de las exportaciones de manufacturas del año 1983 permitieron comprobar que las firmas que en ese año exportaron más de tres millones de dólares ascienden a 212 y concentran el 78,1% del total de las exportaciones industriales. Por su parte, de considerarse aquellas que exportaron más de 2 millones de dólares, tal universo se eleva a 263 y su participación en el total a 81,2%. Por último, de considerarse todas las empresas que exportaron más de 800 mil dólares se concentraría en 456 firmas el 87,9% de las exportaciones industriales.

Este último ejemplo ya denota que incrementos significativos en la cantidad de firmas que se consideren conllevan, dado el elevado grado de concentración de las exportaciones, aumentos decrecientes y de escasa significación en cuanto a su representatividad en términos del valor de exportaciones implicado.

Dadas las disímiles formas que adopta la concentración de las exportaciones y sus distintas implicancias según sea el rubro de exportación de que se trate, se optó, finalmente, por seleccionar las firmas a encuestar en primera instancia a partir de una combinación de los tres tramos de monto de exportación señalados precedentemente. Sobre esta

base el patrón definitivo de empresas a encuestar se realizó considerando:

Para los exportadores de las industrias frigoríficas, aceitera y de cueros se incluyó a aquellas firmas que exportaron en 1983 por un valor superior a tres millones de dólares.

En las restantes ramas industriales productoras de manufacturas de origen agropecuario se incorporaron las empresas que exportaron más de dos millones de dólares.

En el caso de las manufacturas de origen industrial se incluyeron todas las firmas que en 1983 exportaron más de 800 mil dólares.

Asimismo en una segunda instancia se incluyeron alrededor de 70 empresas industriales con exportaciones inferiores a los 800 mil dólares en función de:

- . su importancia entre las 200 empresas manufactureras del país con mayor valor por ventas;
- . haber registrado altos valores de exportación en años precedentes;
- . un elevado contenido tecnológico de sus exportaciones.

Sobre la base de estos criterios, el total de las firmas que finalmente integraron el padrón definitivo a encuestar fue de 418 empresas, cuya participación en las exportaciones industriales en 1984 ascendió al 77% del total. De esta forma, el universo de firmas seleccionadas es altamente representativo de las exportaciones industriales, en particular sobre la participación de las grandes y medianas empresas. Asimismo, la cobertura de firmas encuestadas tiene una muy alta significación en el total de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI), cuya representatividad se eleva al 98%.

Diseño del formulario de la encuesta.

En función de los objetivos perseguidos en cuanto a la información que se pretendía recabar, se diseñó un primer formulario de encuesta que fue discutido con técnicos de los siguientes organismos: Secretaría de Planificación, Banco Nacional de Desarrollo, ex-Secretaría de Comercio Exterior, Ministerio de

Relaciones Exteriores, Banco Central, ex-Secretaría de Industria e INDEC.

Además se recibieron los comentarios de representantes de la Fundación Banco de Boston y de alrededor de 20 profesionales independientes relacionados con el tema a investigar. Asimismo, se efectuaron alrededor de 15 entrevistas piloto con un formulario preliminar a diversas empresas en forma de verificar la coherencia y efectividad de cuestionario, para los objetivos del estudio.

Como producto de las consultas realizadas, el formulario definitivo resultó más extenso y con mayores requerimientos que el previsto originalmente. Ello determinó que la mayor cantidad de respuestas y su complejidad obligara a ampliar las pruebas de consistencia de la información recabada.

Verificación y control de las respuestas a la encuesta.

De los 418 formularios de encuesta que fueron remitidos por el INDEC (Instituto Nacional de Estadística Censos) a las firmas exportadoras fueron recibidos y contestados un total de 379 requerimientos.^{1/}

Tal como se preveía originalmente, la amplitud y, en muchos casos, profundidad de la información solicitada a las empresas, trajo aparejada la necesidad de realizar una serie de pruebas de consistencia de la información proporcionada por cada una de ellas y, por otro lado, la de detectar todos los datos omitidos o explicitados erróneamente por aquéllas.

Como producto de ello, una vez identificadas

^{1/} La diferencia existente entre las firmas seleccionadas y las respuestas obtenidas, radica en que varias de las primeras resultaron empresas que no exportaban manufacturas o que habían cesado en su actividad. Asimismo, algunas pocas empresas no pudieron ser captadas, pero en todos estos casos se tratan de firmas de escasa relevancia.

todas las inconsistencias y las informaciones erróneas ^{2/} o incompletas, se tomó contacto directo

Esta tarea, al igual que la de detectar los errores e inconsistencias de la información primaria y la unificación de criterios de homogeneización de la misma demandaron ingentes esfuerzos -superiores a los que originalmente se preveían-.

En tal sentido, como un indicador ilustrativo de la magnitud de las tareas complementarias que debieron realizarse a fin de obtener una información más amplia y precisa, cabe señalar que ese segundo contacto -telefónico o personal- con las empresas encuestadas debió realizarse en 362 casos sobre un total de 379 formularios recepcionados. Como producto de esta última revisión, se debieron excluir 38 empresas cuya información no era posible homogeneizar y por lo tanto el universo de los resultados agregados de la encuesta quedó integrado por 341 empresas.

La conclusión de esta fase de verificación y control del total de la información relevada permitió así que su ingreso al computador para su posterior procesamiento se realizara sobre la base de una confiabilidad plena en los datos a procesar.

Codificación.

Otra tarea desarrollada con anterioridad al ingreso de información al computador fue la de codificar cada una de las empresas encuestadas en función de una serie de atributos, definidos sobre la base de algunas de las características fundamentales de las propias firmas exportadoras y/o de los productos exportados por las mismas.

Los atributos considerados para proceder a la codificación mencionada, en función de los cuales podrán conformarse subconjuntos homogéneos de firmas

^{2/} En todos los casos, la información proporcionada por las firmas en lo relativo a la evolución de sus exportaciones de manufacturas durante el período 1973 a 1983 fue confrontada con la emergente de los tabulados proporcionados, al efecto, por el INDEC para idéntico período.

-imprescindible para la posterior tarea analítica-
fueron los siguientes:

a. Origen del capital, definiendo cuatro grandes subconjuntos de firmas:

- a1. Empresas de capital estatal: aquéllas en las que el Estado -nacional o provincial- controla más del 50% del capital total.
- a2. Empresas de capital extranjero: aquéllas en las que un inversor extranjero controla más del 40% del capital.
- a3. Empresas de capital mixto: aquéllas en las que un inversor extranjero controla como máximo, el 39,9% del capital total de la firma local y, como mínimo, el 20% de dicho capital.
- a4. Empresas de capital nacional: aquéllas en las que no existe participación alguna de ningún inversor extranjero en el capital de la misma o ella es inferior al 19,9% del total.

b. Tamaño de las empresas según el monto de ventas en 1984. En tal sentido, se definieron cinco tamaños representativos según el valor de las ventas fuera:

- b1. inferior a 500 millones de \$a
- b2. superior a 501 millones de \$a e inferior a 2.000 millones de \$a
- b3. superior a 2.001 millones de \$a e inferior a 5.000 millones de \$a
- b4. superior a 5.001 millones de \$a e inferior a 15.000 millones de \$a
- b5. superior a 15.001 millones de \$a.

c. Tamaño de las empresas encuestadas definido según el valor de las exportaciones realizadas en 1984. En dicho marco, se delimitaron cinco estratos representativos según que aquel valor fuera:

- c1. inferior a 800 miles de dólares

- c2. superior a 801 miles de dólares e inferior a 3 millones de dólares
- c3. superior a 3,1 millones de dólares e inferior a 10 millones de dólares
- c4. superior a 10,1 millones de dólares e inferior a 30 millones de dólares
- c5. superior a 30 millones de dólares.
- d. Subgrupo de actividad industrial definido según la naturaleza del principal producto producido (o exportado en el caso de las "tradings" incluidas en el relevamiento) por la empresa. Ello implicó la desagregación del espectro industrial en 172 "subgrupos" de actividades manufactureras -cinco dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, CIIU, Revisión 2.
- e. Coeficiente de exportación de las firmas encuestadas. Sobre la base de la definición del coeficiente de exportación como la relación existente entre el valor de las exportaciones y el de las ventas totales de la empresa en el año 1984, fueron delimitados cuatro grandes conjuntos:
 - e1. aquellas firmas en las que el coeficiente de exportación sobre ventas mencionado se ubica por debajo del 5,0%;
 - e2. aquellas empresas en las que tal coeficiente se ubica entre 5,1% y 25,0%;
 - e3. aquellas firmas en las que el coeficiente de exportación se ubica entre 25,1% y 50,0%;
 - e4. aquellas empresas en las que el coeficiente de exportación supera al 50,1%.
- f. Características sustantivas de los bienes exportados, definidas según que los insumos básicos y fundamentales del principal bien producido (o exportado) por la empresa encuestada sean de origen primario (provenientes de la agricultura, silvicultura, pesca) en cuyo caso se trataría de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) o, en contraposición, provengan del propio sector industrial (Manufacturas de Origen

Industrial MOI). (Ver en Anexo II el detalle de las respectivas clasificaciones).

g. Indicador del contenido tecnológico del principal bien exportado por cada una de las firmas encuestadas. Al efecto, sobre la base de la interrelación entre las respuestas a las preguntas II.7 y III.7 del formulario de la encuesta fueron definidos cuatro grandes agregados:

- g1. Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y, a la vez, desenvuelven en el ámbito local tareas de investigación y desarrollo.
- g2. Empresas que teniendo contratos de provisión externa de tecnologías no desarrollan tareas de investigación en el ámbito local.
- g3. Empresas que desenvuelven tareas de investigación y desarrollo en el plano local y no tienen contratos de provisión de tecnologías del exterior.
- g4. Empresas que ni tienen contratos de provisión externa de tecnología ni desarrollan planes de investigación y desarrollo en el país.

En función de lo precedente, toda la información suministrada por las firmas encuestadas puede ser clasificada y agregada según cada uno de esos siete atributos distintivos.

ANEXO II

SUBGRUPOS INDUSTRIALES SEGUN TIPO DE MANUFACTURA PREDOMINANTE

Manufacturas de origen agropecuario (MOA)

- 3111 Matanza de ganado, preparación y conservación de carne
- 3112 Elaboración de productos lácteos y helados
- 3113 Elaboración y conservación de frutas y legumbres
- 3114 Elaboración de pescado, moluscos, crustáceos y otros productos marinos
- 3115 Elaboración de aceites y grasas
- 3116 Productos de molinería
- 3117 Fabricación de productos de panadería
- 3118 Fábrica y refinerías de azúcar
- 3119 Elaboración de cacao, productos de chocolate y artículos de confitería
- 3121 Elaboración de productos alimenticios diversos
- 3122 Elaboración de productos preparados para animales
- 3131 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas
- 3132 Industria vinícolas
- 3133 Bebidas malteadas, cerveza y malta
- 3140 Industria del tabaco
- 3211 Hilado, tejido y acabado de textiles
- 3231 Curtidurías y talleres de acabado
- 3233 Fabricación de productos de cuero y sucedáneos de cuero, excepto el calzado y otras prendas de vestir
- 3240 Fabricación de calzado, excepto el de caucho vulcanizado moldeado o de plástico
- 3311 Aserraderos, talleres de acepilladura y otros talleres para trabajar la madera
- 3312 Fabricación de envases de madera y artículos de cestería
- 3319 Fabricación de productos de madera y corcho no clasificados en otra parte
- 3411 Fabricación de pasta para papel

Manufacturas de origen industrial (MOI)

- 3134 Industrias de bebidas, no alcohólicas y aguas gaseosas
- 3212 Artículos confeccionados de materiales textiles excepto prendas de vestir
- 3213 Fábricas de tejidos de punto

3215 Cordelería
 3219 Fabricación de textiles no clasificados en otra parte
 3220 Confección de prendas de vestir excepto calzado
 3320 Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos
 3412 Fabricación de envases de papel y de cartón
 3419 Fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón no clasificados en otra parte
 3420 Imprenta, editoriales e industrias conexas
 3511 Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto abonos
 3512 Fabricación de abonos, fertilizantes y plaguicidas
 3513 Fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales, excepto el vidrio
 3521 Fabricación de pinturas, barnices y lacas
 3522 Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos
 3523 Fabricación de jabones y preparados de limpieza, perfumes, cosméticos y otros productos de tocador
 3529 Fabricación de productos químicos no clasificados en otra parte
 3530 Refinerías de petróleo
 3540 Elaboración de productos diversos derivados del petróleo y del carbón
 3551 Fabricación de cámaras y cubiertas
 3559 Fabricación de productos de caucho no clasificados en otra parte
 3560 Fabricación de productos plásticos no clasificados en otra parte
 3610 Fabricación de productos de barro, loza y porcelana
 3620 Fabricación de vidrio y productos de vidrio
 3691 Fabricación de productos de arcilla para construcción
 3692 Elaboración de cemento, cal y yeso
 3699 Fabricación de productos minerales no metálicos, no clasificados en otra parte
 3710 Industrias básicas de hierro y acero
 3720 Industrias básicas de metales no ferrosos
 3811 Fabricación de cuchillería, herramientas manuales y artículos generales de ferretería
 3812 Fabricación de muebles y accesorios principalmente metálicos
 3813 Fabricación de productos metálicos estructurales
 3819 Fabricación de productos no metálicos no

- clasificados en otra parte exceptuando
maquinaria y equipo
- 3821 Construcción y reparación de motores y turbinas
 - 3822 Construcción y reparación de maquinaria y equipo para la agricultura
 - 3824 Construcción de maquinaria y equipo especiales para las industrias, exceptuando la maquinaria para trabajar los metales y la madera
 - 3825 Construcción de máquinas de oficina, cálculo y contabilidad
 - 3829 Construcción de maquinaria y equipo no clasificados en otra parte exceptuando la maquinaria eléctrica
 - 3831 Construcción y reparación de máquinas y aparatos industriales eléctricos
 - 3832 Construcción de equipos y aparatos de radio, de televisión y de comunicaciones
 - 3833 Construcción de aparatos y accesorios eléctricos de uso doméstico
 - 3839 Construcción de aparatos y suministros eléctricos varios no clasificados en otra parte
 - 3841 Construcciones navales y reparación de barcos
 - 3842 Construcción de equipo ferroviario
 - 3843 Fabricación de vehículos automotores
 - 3844 Fabricación de motocicletas y bicicletas
 - 3845 Fabricación de aeronaves
 - 3849 Construcción de material de transporte no clasificado en otra parte
 - 3851 Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y de control, no clasificados en otra parte
 - 3852 Fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos de óptica
 - 3902 Fabricación de instrumentos de música
 - 3909 Industrias manufactureras diversas no clasificadas en otra parte.

INDICE GENERAL

	Página
- Capítulo I: Introducción	1
1. Representatividad y características generales de la muestra base	3
2. Las empresas exportadoras de la Provincia de Buenos Aires. Criterios de selección. Conformación de la muestra	5
- Capítulo II: Las empresas exportadoras de la provincia de Buenos Aires	8
1. Características generales de la muestra bonaerense	8
2. Evolución de las exportaciones relevadas y coeficiente de exportación implícito	18
3. Especialización y concentración. La perspectiva a nivel de los productos de exportación	26
- Capítulo III: Las exportaciones industriales y la inversión en el sector	31
1. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir	31
2. Razones que explican las exportaciones no previstas	36
3. Motivaciones de las inversiones	42
4. Las inversiones en el período 1978/1985	46
- Capítulo IV: Exportación de manufacturas y problemática tecnológica	53

	Página
1. Perfil tecnológico de las empresas	53
2. Origen del capital de las firmas y actividades de I y D	58
3. Tipo de actividades de Investigación y Desarrollo	61
4. Perfil tecnológico de las firmas y actividades de Iy D	66
5. Origen del capital de las firmas y transferencia de tecnología	70
6. Perfil tecnológico de las empresas y transferencia de tecnología	73
7. Requerimientos externos y esfuerzos de ingeniería	75
- Capítulo V: Mercados de exportación. Tipología de los compradores y prospectiva de la Demanda Externa	87
1. Tipología de los adquirentes externos	87
2. Prospectiva empresarial de la demanda externa	93
- Capítulo VI: Ventajas y desventajas relativas de las firmas exportadoras y recurrencia a los sistemas de promoción	104
1. Factores favorables y desfavorables para las exportaciones industriales	104
2. Utilización de los regímenes promocionales de las exportaciones	114

- Capítulo VII: Formas organizativas y erogaciones vinculadas a las exportaciones	118
- Síntesis y Conclusiones	126
- Anexo I: Aspectos Metodológicos y operacionales. Criterios clasificatorios adoptados	
- Anexo II: Subgrupos industriales según tipo de manufactura predominante	

INDICE DE CUADROS

Página

Cuadro 1 - Provincia de Buenos Aires. Exportaciones relevadas según tipo de manufactura. Buenos Aires y Total del País. 1984	9
Cuadro 2 - Exportaciones en las distin- tas divisiones industriales. Buenos Aires y Total del País. 1984	10
Cuadro 3 - Provincia de Buenos Aires. distribución de las exportacio- nes de manufacturas según divi- sión industrial en que operan las firmas exportadoras. 1984	10
Cuadro 4 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportacio- nes de manufacturas según el origen del capital de las firmas exportadoras. 1984	12
Cuadro 5 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportacio- nes de manufacturas relevadas, según monto de ventas totales de las firmas exportadoras. 1984	13
Cuadro 6 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportacio- nes de manufacturas relevadas, según valor de exportaciones de las firmas. 1984	14
Cuadro 7 - Provincia de Buenos Aires. 35 principales empresas expor- tadoras	15
Cuadro 8 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportacio- nes relevadas según grado de aper- tura externa de las firmas expor- tadoras. 1984	16
Cuadro 9 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportacio-	

nes relevadas según perfil tecnológico de las firmas exportadoras. 1984	17
Cuadro 10 - Evolución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficientes de apertura exportadora implicados. Buenos Aires y total del país. 1973-1984	19
Cuadro 11 - Distribución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficiente de apertura exportadora, según tipo de manufactura. Buenos Aires y total del país. 1973-1984	20
Cuadro 12 - Provincia de Buenos Aires. Distribución relativa de las exportaciones relevadas, según división industrial de las firmas exportadoras. 1973-1984	22
Cuadro 13 - Participación relativa de las distintas divisiones industriales en las exportaciones relevadas. Buenos Aires y total del país. 1973-1984	23
Cuadro 14 - Provincia de Buenos Aires. Participación de las exportaciones en el total nacional por divisiones industriales. 1973-1984	24
Cuadro 15 - Provincia de Buenos Aires. Grado de apertura exportadora de las firmas encuestadas, según divisiones industriales de actividad. 1973-1984	25
Cuadro 16 - Provincia de Buenos Aires. Exportaciones industriales desagregadas por producto, según tipo de manufactura y cantidad de empresas informantes.	27
Cuadro 17 - Provincia de Buenos Aires.	

Exportaciones desagregadas por producto, según división industrial de origen. Representatividad en 1984

27

Cuadro 18 - Provincia de Buenos Aires.
Niveles de especialización o diversificación de las exportaciones industriales. Representatividad de los productos declarados en las exportaciones totales de las firmas

28

Cuadro 19 - Provincia de Buenos Aires.
Exportaciones de las firmas según nivel de especialización y diversificación de sus ventas al exterior. 1984

30

Cuadro 20 - Provincia de Buenos Aires.
El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras, según tipo de manufactura comercializada en el exterior

32

Cuadro 21 - Provincia de Buenos Aires.
El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras, según la rama industrial en la que operan

33

Cuadro 22 - Provincia de Buenos Aires.
El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas, según el tamaño de las mismas

35

Cuadro 23 - Provincia de Buenos Aires.
Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar de que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación, según tipo de manufactura comercializada en el exterior

37

Cuadro 24 - Provincia de Buenos Aires. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar de que originalmente las inver- siones realizadas no contempla- ban la exportación, de acuerdo a la rama industrial en que operan las firmas exportadoras	38
Cuadro 25 - Provincia de Buenos Aires. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar de que las inversiones realiza- das no contéplaban la exporta- ción, de acuerdo con el tamaño de las firmas exportadoras	41
Cuadro 26 - Provincia de Buenos Aires. Motivaciones de las inversiones realizadas por las firmas expor- tadoras que originalmente contem- plaban el propósito y/o la posi- bilidad de exportar, según el ti- po de manufactura comercializada en el exterior	44
Cuadro 27 - Provincia de Buenos Aires. Fundamentos decisivos de las in- versiones realizadas por las fir- mas exportadoras que originalmen- te contemplaban el propósito de exportar, de acuerdo con la rama industrial en la que las mismas operan	45
Cuadro 28 - Provincia de Buenos Aires. Fundamentos decisivos de las in- versiones realizadas por las fir- mas exportadoras que originalmen- te contemplaban el propósito de exportar, de acuerdo al tamaño de las mismas	46
Cuadro 29 - Provincia de Buenos Aires. Inversiones realizadas por las firmas exportadoras, según rama de actividad en el período 1978- 1985	48

Cuadro 30 - Provincia de Buenos Aires. Incidencia de las inversiones realizadas en función de la ex- portación, según rama de acti- vidad	49
Cuadro 31 - Provincia de Buenos Aires. Inversiones realizadas por las firmas exportadoras, según ta- maño de las mismas de acuerdo con el monto de sus exportacio- nes. 1978-1985	51
Cuadro 32 - Provincia de Buenos Aires. Incidencia de las inversiones realizadas en función de las exportaciones, según tamaño de las firmas	52
Cuadro 33 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las empresas encuestadas, según perfil tec- nológico de las mismas	54
Cuadro 34 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las firmas ex- portadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área, según división industrial en la que operan	55
Cuadro 35 - Provincia de Buenos Aires. Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto del total de las remu- neraciones de las firmas expor- tadoras, según la división la división industrial en la que operan. Diciembre de 1984	57
Cuadro 36 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las firmas ex- portadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área, según origen de capital de las empresas	59

Cuadro 37 - Provincia de Buenos Aires. Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto al total de remunera- ciones de las firmas exporta- doras, según el origen de ca- pital de las mismas	60
Cuadro 38 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desa- rrollo que realizan las empre- sas exportadoras según el ori- gen del capital de las mismas	62
Cuadro 39 - Provincia de Buenos Aires. Principal tipo de investiga- ción y desarrollo que realizan las empresas exportadoras se- gún el origen del capital de las mismas	63
Cuadro 40 - Provincia de Buenos Aires. Fuentes de información utili- zadas al encarar el proceso de innovación, según el origen de capital de las firmas. Totali- dad y principales fuentes a las que se recurre	65
Cuadro 41 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desa- rrollo que realizan las empre- sas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas	67
Cuadro 42 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de investigación y desa- rrollo que realizan las empre- sas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas	68
Cuadro 43 - Provincia de Buenos Aires. Fuentes de información utili- zadas al encarar el proceso de innovación, según perfil tecno- lógico de las firmas. Totalidad y principales fuentes a las que se recurre	69

Cuadro 44 - Provincia de Buenos Aires. Firmas exportadoras de manufac- turas con contratos de provisión de tecnología según origen de capital. Cantidad de productos objeto de contratos y valor de las exportaciones implicadas. 1984	71
Cuadro 45 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología según el origen de capital de la firma receptora	73
Cuadro 46 - Provincia de Buenos Aires. Tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología según el perfil tecnológico de la firma recep- tora	75
Cuadro 47 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exporta- ciones según esfuerzos de in- geniería requeridos por los mercados externos. 1984	76
Cuadro 48 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exporta- ciones según esfuerzos de in- geniería requeridos por los mercados externos y origen de capital de las firmas. 1984	77
Cuadro 49 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exporta- ciones según esfuerzos de in- geniería requeridos por los mercados externos y perfil tec- nológico de las firmas	79
Cuadro 50 - Provincia de Buenos Aires. Diferencias entre el producto exportado y el comercializado en el mercado interno. Canti- dad de bienes y valor de expor- taciones implicado según tipo de manufacturas	80

Cuadro 51 - Provincia de Buenos Aires. Esfuerzos de ingeniería requeridos para la diferenciación de productos. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas	82
Cuadro 52 - Provincia de Buenos Aires. Incremento del contenido importado derivado de la diferenciación del producto de exportación. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas	82
Cuadro 53 - Provincia de Buenos Aires. Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos de exportación. Cantidad de bienes y valor de exportaciones	84
Cuadro 54 - Provincia de Buenos Aires. Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos exportados. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones según intensidad de los esfuerzos e incremento de contenido importado	86
Cuadro 55 - Distribución de las exportaciones según las características de sus adquirentes en el exterior	88
Cuadro 56 - Distribución de las exportaciones según las características de sus adquirentes en el exterior	90

Cuadro 57 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones de los distintos tipos de empresas según las características de sus adquirentes en el exterior	91
Cuadro 58 - Distribución de las exportaciones de los distintos tamaños de empresas según las características de sus adquirentes en el exterior	92
Cuadro 59 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones según perspectiva de mercado de las empresas exportadoras	95
Cuadro 60 - Provincia de Buenos Aires. Distribución de las exportaciones según prospectiva de mercado de las empresas exportadoras y tipo de manufactura comercializada	96
Cuadro 61 - Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras ramas de actividad	97
Cuadro 62 - Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad	98
Cuadro 63 - Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras ramas de actividad	99

Cuadro 64 - Ventajas y desventajas relativas. Resumen de las evaluaciones empresarias sobre las incidencias en el nivel de exportaciones según tipo de manufacturas, rama de actividad, origen de capital y tamaño de las firmas exportadoras	102
Cuadro 65 - Ventajas y desventajas relativas. Incidencia sobre el nivel de las exportaciones a juicio empresario	106
Cuadro 66 - Factores que inciden sobre el nivel de las exportaciones. Proporción de firmas que en cada caso resultan predominantes como para asignarle el carácter de favorable, neutro o desfavorable	107
Cuadro 67 - Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones según tipo de manufacturas	109
Cuadro 68 - Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones según tamaño de las firmas	109
Cuadro 69 - Principales razones de los mayores costos financieros internos según tipo de manufactura	110
Cuadro 70 - Principales razones de los mayores costos financieros internos según el tamaño de las firmas	112
Cuadro 71 - Distribución de las firmas exportadoras según grado de utilización de los distintos regímenes promocionales	113

Cuadro 72 - Distribución de las firmas exportadoras según grado de beneficio y dificultades de tramitación que le asignan los diversos regímenes promocionales	115
Cuadro 73 - Distribución de las firmas exportadoras de MOA y MOI según grado de utilización de los distintos regímenes promocionales	116
Cuadro 74 - Estructura organizativa vinculada a la exportación según origen de capital de las firmas encuestadas	119
Cuadro 75 - Presencia de oficinas dedicadas a la exportación de las firmas encuestadas según tamaño de estas últimas	120
Cuadro 76 - Rango correspondiente a la oficina dedicada a la exportación según tamaño de las firmas	121
Cuadro 77 - Personal ocupado en las oficinas dedicadas a la exportación según tamaño de las firmas	122
Cuadro 78 - Recurrencia de las firmas exportadoras a los servicios de consultoría y de empresas comercializadoras	122
Cuadro 79 - Provincia de Buenos Aires. Total del País. Gastos vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas	123